保险的意义只是今天作明天的准备；生时作死时的准备；父母作儿女的准备；儿女幼时作儿女长大的准备：如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，这是真豁达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三步的人，才能算作是现代人。

——胡适

看懂中国保险的第一本书

谭吉会 著

泰康人寿总裁 **刘经纶**

著名文化学者、著名财经作家 资深人力资源专家、企业文化专家 **范庆桦**

中央财经大学保险学院院长 博士生导师 **郝演苏**

生命人寿董事长助理 **于文博**

《卓越理财》杂志出版人 **杨洪波**

《保险经理人》《保险赢家》杂志社社长 **杨 晶**

正隆（北京）保险经纪股份有限公司 董事、总经理 **蹇 宏**

联袂郑重推荐




中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

保险界著名企业家、学者、媒体人

联袂力荐《看懂中国保险的第一本书》

在保险意识启蒙和保险知识普及方面，民众缺乏深入了解保险的窗口和平台，图书市场也缺少保险知识通俗读物。《看懂中国保险的第一本书》填补了保险书籍方面的空白，是一本不可多得的保险知识普及读本。

——泰康人寿总裁　刘经纶

本书是谭吉会先生对于所钟情的保险制度的感悟，他用许多真实案例娓娓道出“保险是一种人生态度”的道理。

——中央财经大学保险学院院长　郝演苏

保险是人类的伟大发明，保险从业人员肩负着传递保险福音的使命，让更多的人得到保险的庇护。

——生命人寿董事长助理　于文博



人[illegible]理的目标[illegible]国保险的[illegible]是供营养[illegible]

——《卓越理财》杂志出版人　杨洪波

作者以幽默的语言、流畅的文笔和对保险的深情，为读者奉献了一道保险的精神大餐。

——《保险经理人》《保险赢家》杂志社社长　杨晶

对于不了解而又不感兴趣的东西，人们总会习惯性拒绝。所以，并没有谁天生排斥保险，人们只是不了解保险，因此启蒙保险意识任重道远！

——正隆（北京）保险经纪股份有限公司董事、总经理　蹇宏



定价：30.00元

看懂中国保险的第一本书

谭吉会◎著

中国经济出版社

·北　京·

图书在版编目（CIP）数据

看懂中国保险的第一本书/谭吉会著
北京：中国经济出版社，2013.1
ISBN 978-7-5136-1898-4
Ⅰ.①看… Ⅱ.①谭… Ⅲ.①保险—基本知识 Ⅳ.①F840
中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 221852 号

责任编辑　崔姜薇
责任审读　霍宏涛
责任印制　张江虹
封面设计　任燕飞装帧设计工作室

出版发行　中国经济出版社
印 刷 者　北京市京津彩印有限公司
经 销 者　各地新华书店
开　　本　710mm×1000mm　1/16
印　　张　11.75
字　　数　150 千字
版　　次　2013 年 1 月第 1 版
印　　次　2013 年 1 月第 1 次
印　　数　1-13000 册
书　　号　ISBN 978-7-5136-1898-4/F·9479
定　　价　30.00 元

中国经济出版社 **网址** www.economyph.com **社址** 北京市西城区百万庄北街 3 号 **邮编** 100037
本版图书如存在印装质量问题，请与本社发行中心联系调换（联系电话：010-68319116）

序一

PREFACE I

启蒙保险意识任重道远

泰康人寿总裁　刘经纶

改革开放以来，特别是最近20年来，我国保险业取得了突飞猛进的发展，整体实力明显增强，服务能力显著提高，保障作用进一步发挥，为经济社会发展、保障人民群众的生产生活、构建社会主义和谐社会做出了积极贡献。作为一种市场化的风险转移机制、社会互助机制和社会管理机制，无数个家庭在保险的呵护之下过着宁静的生活，还有很多家庭因为保险而渡过了艰难时刻。

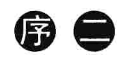
在开拓进取、改革创新的发展中，保险业在风险管控、产品开发、客户服务、渠道开拓、资金运用等多方面取得了丰硕的成果，积累了宝贵的经验。同时，我们也清醒地认识到，作为一个新兴行业，我国的民族保险业还远远不能满足广大民众对于保险的需求，保险业自身也还有非常多的需要改进和提高的地方，特别是在保险意识启蒙和保险知识普及方面，民众缺乏深入了解保险的窗口和平台，图书市场上也缺少保险知识通俗读物。

《看懂中国保险的第一本书》填补了保险书籍方面的空白，作者通过深入浅出的介绍，用通俗易懂的聊天方式，向读者展示了保险道理和风险常识。同时，作者对保险业存在的问题进行了理性分析，有助于消

除民众对保险的一些误解，是一本不可多得的保险知识普及读本。

作者曾经是大学老师，在保险行业工作近 20 年，既有多年的企业管理经验，也有丰富的一线保险营销经验。他以对保险业的高度热爱写就了这部作品，十分难得！保险业需要更多这样的从业人员，在保险知识宣传和教育方面发挥作用。

很高兴能够为本书撰写序言，期待更多的保险知识普及书籍出版，推动保险知识通俗化、风险意识大众化。



PREFACE II

人生“折腾”照汗青

资深人力资源专家、企业文化专家、

著名财经作家，文化学者　范庆桦

老友吉会来电邀请我为他的新书写序，我犹豫再三之后，最终还是应允了。我之所以犹豫，是因为我非行业中人，惧怕行文过程中因文字露怯惹方家耻笑；但作为挚友，可以说，我见证了他在保险行业的成长过程，也分享了他的喜怒哀乐。因此，为他作序确在情理之中。

吉会是一名骨子里渗透着“折腾”二字的人，可谓年龄近半百，折腾五十载，颇有点像电视剧《血色浪漫》中的钟跃民，或《亮剑》中的李云龙。也正因如此，在大学毕业且留校工作了长达九年之后的1995年，他毅然决然地放弃了安逸生活，选择了尚未形成社会影响的保险行业，开始了成人后的第一次折腾，这种魄力和胆量本身就非同一般。那一次，他在500多人的竞争中脱颖而出，成为6名被聘用者之一。这样苛刻的百里挑一无可争辩地证明了他的实力，也让我等当初反对他离开校园、跻身商界的众多友人对他刮目相看。

1999年，他开始了人生的第二次折腾。那年春节，我们相约在京郊度假，他突然对我说想辞去内勤的工作，去做保险业务员，希望听听我的意见。当时我的确有些不解，因为，他在管理岗位已经小有成就。

但他告诉我，如果想在保险业有所作为，就一定要对没有做销售的经历这个缺憾补课。坦率地说，他这个想法让我更对他另眼相看！但一想到他每天穿着西装夹着皮包跑客户，就不由地有些担心刚直不阿且又率性的他如何面对拒绝，如何赔着笑脸应对客户的颐指气使。然而，没几个月，他用不俗的销售业绩证明了我的担心是多余的。尤其从他后来对业务管理得心应手的情况看，他当初的理念及选择是非常明智的，也反映了他对保险事业志存高远。

2005 年，在保险行业已经做得风声水起、小有名气的吉会开始了第三次折腾，果断放弃知名大公司摸得着看得见的前景，转身加盟了一个名不见经转的新保险公司，并出任北京分公司总经理。在公司筹建阶段，正值电视连续剧《亮剑》热播。他十分欣赏剧中人物李云龙，在公司极力推崇“亮剑精神”，并在公司开业前夕组织了“从亮剑精神看企业管理”为主题的论坛，我受邀担任这个论坛的主持人兼主讲嘉宾。他在论坛上发表的演讲《亮剑精神与中国寿险业振兴》让我至今记忆犹新。那一时期“亮剑”一度成为我们的主要话题，从“糊涂仗为什么能打赢”“李云龙为什么不选择张白鹿”，到“张大彪跟沈泉吵架与团队建设”等，一个个经典案例伴随我们度过了无数个京城郊外的晚上。

吉会不仅大力推崇亮剑精神，而且将之举一反三，消化吸收并应用到工作中。无论担任北京分公司总经理，还是担任总公司个险部总经理，他对未来工作的整体概念和全局意识处处渗透着亮剑精神与理念。他任职期业绩的大幅度提升，也验证了他的思路是正确的。

然而，让人再次始料不及的是，在保险业经历了风雨彩虹 17 年后，吉会却开始了第四次折腾，毅然决然地离开了保险行业，开始学“白云大妈”著书立说了。许多人对此“那是相当的”不理解，但我知道，著书立说只是另一次折腾的开始，他这一次想做的是组建中国保险讲师

团，培养中国的保险人才。早在几年前他就不止一次说到，他的最终理想还是回归讲台，但不是回归校园，而是做一名中国保险业的“八十万禁军教头”。

我至今仍记得他当时在酒桌上发表的一通宏篇大论。他说，任何一个行业，甚至国家，其成功都离不开培训；而促进一个企业、行业，甚至国家成功的人也大都热衷培训，而且本身就是杰出的培训大师。比如毛泽东，他不仅是中国革命的领导者，同时也是培训大师。从湖南农民运动讲习所，到陕北公学、延安抗大，培训始终伴随着中国革命的每个环节。同样，小平同志也是培训大师。1992 年春，在中国的改革开放遭遇到了“左倾”势力围剿一度停顿的时候，小平同志不顾八旬高龄毅然南下，一路培训地方领导：第一，中国要警惕“右”，但主要是防止“左”。第二，“发展才是硬道理”“能快就不要慢”。第三，办事情正确与否，“主要看是否有利于发展社会主义社会的生产力，是否有利于增强社会主义国家的综合国力，是否有利于提高人民的生活水平”。可以说，正是因为有了这次“培训”，中国的改革开放才有了后来的“春天的故事”。而那些不重视培训的，即使学富五车、才华横溢，最终仍难成事。比如诸葛亮，是三国时期蜀汉丞相，杰出的政治家、战略家、发明家、军事家。但直到死他也未实现刘备匡复汉室之夙愿。原因就是他事必躬亲，不重视培训。所以，蜀国才后继无人，最终落得个“蜀中无大将，廖化作先锋”的尴尬局面，焉能不败。

坦率地说，我与他所见略同。我始终认为，不是培训师的领导不是合格的领导，一个连自己的价值观、理念、战略目标都表达不清楚的人，是难以让下属看得到前景和未来的，而看不到未来，又怎么会有人追随呢？

吉会不是专业作家，当我拜读了他用“七天憋出六个字”的写作方式创作的书稿以后，我被深深地打动了！既被他书中的内容深深吸

引，更为他在字里行间所流露出的对保险事业的挚爱而感动！他用严谨的逻辑思路，对风险、保险进行了旁征博引、通俗易懂的论述，对保险业存在的问题进行了具有高度和深度的分析，并介绍了保险代理人的状况，其价值不仅在于还原了保险代理人的工作环境和生存状态，让我们业外的人近距离地了解保险，也在于消除了外界对保险的一些误解，走出了购买保险的误区。这对中国保险业来说，无疑是巨大的贡献！

作为挚友，我非常高兴地看到吉会有这样的佳作问世，同时也替中国百万保险从业人士高兴，因为，你们有如此出色的同行为你们操心，时刻关注你们的生存状态，并竭尽全力为你们鼓与呼，这在其他行业绝对是不多见的。我更为业外的人高兴，因为，你们从此有了客观全面了解保险的窗口，有的人可能由于这本书而购买保险，给你的人生带来保障，为你的明天赢得幸福。

我衷心期盼吉会有更多的作品奉献给读者，也期望他早日成为中国保险业的首席培训师，这不仅是行业之幸，也是用户之幸！

范庆桦，资深人力资源专家、企业文化专家、著名财经作家，文化学者。

主要代表作：《独立董事，希望？失望?》《独立董事，花瓶碎了》《利玛遭遇集体大逃亡》《警惕合资陷阱》《江铜解幕》《红塔突围》《拍案企业政变》《中国文化的十一大反思》《是什么造成了贫富差距》《空降兵变革缘何败走麦城》《左手米缸、右手围栏——人力资源对话录》《唐僧招募》等，其中，《唐僧招募》已在韩国翻译出版。

序二

PREFACE III

保险是一种人生态度

中央财经大学教授、保险学院院长　郝演苏

人生态度包括的内容很多，亲情、爱情、友情，事业、国家、社会，宗教、信仰等都是构成人生态度的组成部分。但在涉及“情”的问题上，不论我们是否认识或感知到，事实上都与责任密不可分。因此，人生在世，我们对于父母、子女、配偶，以及于我们有恩、有缘、有情的人都有一种责任，这种责任有些是与生俱来的，有些是人生路上形成的。不管怎样，履行人生的种种责任是一个成熟、心智健全的公民不可回避的。

在我们履行人生责任的过程中，有些事情很难预料，一些灾难性的事件可能导致我们不能够正常尽孝、尽爱、尽职、尽责，为履行人生责任留下许许多多的遗憾。为此，我们的先贤找到了一种可以帮助我们尽孝、尽爱、尽职、尽责地履行人生责任的方法，即通过保险这种“精巧的社会稳定器”，将我们对于未来应当承担的责任进行制度化安排，以科学和理性的财务规划做好人生的各种准备。现代著名学者胡适（1891—1962）对于保险有如下的诠释：“保险的意义，只是今天做明天的准备；生时做死时的准备；父母做儿女的准备；儿女幼时做儿女长大时的准备；如此而已。今天预备明天，这是真稳健；生时预备死时，

这是真旷达；父母预备儿女，这是真慈爱。能做到这三步的人，才能算作是现代人。”

谭吉会先生多年从事保险工作，对于保险有其独到的见解。此书是谭先生对于所钟情的保险事业的感悟，他用许多实际案例娓娓道来有关“保险是一种人生态度”的道理，让读者了解到自己为什么需要保险，应当如何安排保险计划，及怎样打理保险产品。

通过阅读此书，你会感受到一位投身保险事业的业界人士发自心底的真诚，对于许多人不甚了解或一知半解的保险道理和作用的细致解惑，可以帮助人们正确认识保险，它的确是一种人生态度。

目录

CONTENTS

1 珍惜生命

——生命高于一切的真正意义

你不敢开枪——人为什么会畏惧死亡

一架飞机开始升空了，空姐正在用甜甜的声音通过广播为客人们介绍安全知识。忽然，空姐一声尖叫，随即飞机的广播就停止了。这突然出现的变故，让乘客们面面相觑，恐慌不已。30 秒钟之后，空姐才恢复了甜蜜的声音，抱歉地对大家说："对不起，刚才同事的一杯热咖啡把我的衣服弄湿了。"让空姐没有想到的是，她话音未落，一名乘客就大声吼了起来："你的衣服湿了没有关系，我的裤子都湿了！"

这是一个真实的故事，我们可以设身处地地设想一下当时的场景。假如我们是其中的一位乘客，你能保证自己的裤子不湿吗？

死亡，是一个沉重的话题，人们面对死亡的第一反应就是恐惧。我们通过一个假想的实验，就可以看出人们面对死亡威胁时所做出的反应。

假设组织 1000 个人，发给每人一把左轮手枪，同时告诉他们，1000 支枪里只有 3 颗子弹，每人要对准自己的头部开枪。此时，只要不是痴呆傻，一个正常的人，谁也不会乐滋滋地参与这样的危险游戏。

因为大家知道，这可不是闹着玩的，子弹绝对不是温柔的，万一自己的运气不好，一声枪响肯定就挂了。所以，肯定会有很多人瑟瑟发抖。

为什么会这样呢？其实，这个实验发生悲剧的概率只有区区千分之三，但大家几乎都把它当成百分之百了，因为，谁也不能保证自己的枪里没有子弹。也就是说，每个人都不能排除发生危险的可能，正是这种风险的不确定性，使得大家无法做到镇定自若，而只有噤若寒蝉的份儿了。

与之相反的情况是，我们经常看到抽奖现场，尤其是大奖格外诱人的时候，参与者一定是趋之若鹜，唯恐自己错过了这个发财的机会。其实，尽管每个人都清楚自己中奖的概率微乎其微，但这丝毫不影响他们的热情。“万一我中奖呢!”这是多数人的侥幸心理。因此，无论多少人心里暗念阿弥陀佛，但这时候菩萨基本上是不在本地，而是云游四方去了。

爱财和怕死都是人性，没有人愿意无谓地死，但有人为了钱财却不惜冒着生命危险，放手一搏。

人有生就有死，一个人只要来到这个世界，他就肯定会有离开的那一天，这是无法违背的规律。什么人都可能会出现消极怠工的情况，唯独阎王爷格外敬业，从来不玩忽职守。虽然，每个人都知道死亡是一个不能回避的必然结果。但一提到死亡，人们往往会选择退避三舍，没有人会争先恐后地和死亡拥抱，尽管，最终谁也跑不了。著名的喜剧电影《虎口脱险》中的台词“打死你，我也不说”，用幽默的方式道出了人们面对死亡的态度。

如果谁得了感冒，他不会大惊小怪，因为人吃五谷杂粮，小病小灾是家常便饭，而且，感冒不是什么大不了的事情，用不了几天也就过去了，没有人会因为感冒一命呜呼。但如果说谁得了癌症，那么，他肯定会惊恐万分，因为癌症到目前为止依旧是不治之症，一旦被发现得了这

个病，那就意味着他的生命要进入倒计时了。因此，掏心窝子地对医生说一声：您可以多切除病人一个零件，但绝不能轻率地诊断为癌症。那玩意坑爹啊！

人为什么惧怕死亡？德国哲学家蒂利希在《存在的勇气》中说："哪怕只是一个瞬间，人也无法忍受死亡本身的'赤裸裸的不安'。"

一方面，人一旦死亡，就意味着他将离开这个色彩斑斓的世界——花季少年春天般的人生就此中断，年轻人热恋的甜蜜戛然而止，年轻的父母舐犊之情从此不再，中年人事业有成的幸福变成了永远的记忆，老年人的天伦之乐演变为天各一方……亲人的别离是一种铭心刻骨的痛楚，这种对亲情的眷恋会转化为痛苦和悲伤。

另一方面，死亡即意味着一个人孤独地上路，走向一个完全陌生的地方。一个人到了陌生的地方都会产生莫名的不安全感，更何况是另外一个世界呢？他不知道阎王爷是否亲和，不知道小鬼们是否友善，不知道那里的房价是否可以接受，不知道那里的物价是否继续上涨，不知道那里的医疗费用是否高得吓人，不知道那里的人们是否也要面对有毒食品——这一切未知因素会给他带来怎样的恐惧和惊慌？

一个年富力强的人在面临死亡的时候，不仅有恐惧，更多的是担心和放不下，作为家庭的支柱，他的离去很可能导致孩子幼年丧父、配偶中年丧夫和父母老年丧子的人间惨剧。他无法继续承担家庭责任，孩子的抚养、老人的赡养、尚未还清的房贷等一系列问题全都冷冰冰地留给了别人。如果没人能够扛起这份本来属于他的重担，那么，这个家庭的未来将如何生存？所以，对于肩负家庭重任的人，他的早逝肯定会死不瞑目的！他的恐惧是一种责任心的体现，可惜的是，他却无可奈何了！

人的死亡大体上可以分为两类。

一类是正常死亡。常言道："人生七十古来稀。"如果一个人在70岁以上去世，即被认为是正常死亡。在人们的眼里，活到70岁已经是

高寿了。

另一类，显然就是没有能够活到这个年龄，他们有的是因为疾病而驾鹤西去，有的是因为意外而撒手人寰。这类逝者往往大大缩短了他们的人生历程，无法继续承担对家庭和社会的责任。他们当中有平民百姓，也不乏英杰才俊。他们过早的离去，不仅给亲人带来了精神创伤，也给家庭乃至社会造成了损失。一个家庭支柱的突然倒塌，带给这个家庭的一定是灾难性的后果。如果是巨星陨落，损失更是无法估量。

谁都希望自己能够在这个世界上多生存一段时间，换句话说，就是珍惜生命。很多人希望算命先生给自己一个答案，无非是想得到心理安慰。可是，能可靠吗？算命先生知道自己可以活多久吗？他甚至算不出自己何时可以不用再出来以算命的方式来谋生。

怕死是人的天性，因此，想方设法尽量延长生命的长度，几乎是每个人的本能愿望。

这次不是你——每个人都应该做自己生命安全的卫士

几年前的一天下午，某省会城市发生了一场令人震惊的悲剧。一对年轻的夫妇到幼儿园去接他们可爱的女儿，在回家的路上，孩子提出要吃糖葫芦。就在孩子乐呵呵地品尝糖葫芦的美味，享受着父母的关爱的时候，悲剧发生了！他们在途经一栋六层居民楼的时候，忽然从顶楼上落下一个花盆，不偏不倚，正好砸在小女孩的头上。孩子口中含着尚未咽下的糖葫芦，转瞬间，一个幸福的花蕾就夭折了！孩子的妈妈当场昏厥了过去！

第二天，新闻媒体对此事进行了披露，当人们知道了事情的全过程以后，都唏嘘不已。原来，楼上推花盆的人有精神病史，平时很少发

作，而恰恰在三口之家路过楼下时，他进入了病态。人们在为孩子感到惋惜之余，提出了很多的“假如”——假如家长没有给孩子买糖葫芦就可以节约一点时间，假如楼上没有住着精神病人，假如病人不是在那个时间发作，假如病人家的阳台是封闭的，等等不一而足。然而，这么多的假如一个都不成立，如此多的不定因素恰恰汇集到了一起，演变出了一个悲剧性的结果！

这件事虽然已经过去了好多年，但直到如今，谈及此事仍然使人心潮难平。就整个社会来说，这是一个偶然的事件，发生的概率极低，甚至难以出现第二个类似事件。但对于这个家庭来说，却是百分之百的灾难，连他们自己也不会想到，怎么就出现了这样突如其来的横祸呢？

这个极端的惨剧，又一次印证了“天有不测风云，人有旦夕祸福”。

2010年5月9日5时36分许，在北京长安街的建国门外大街永安里十字路口，一辆黑色英菲尼迪轿车以时速近120公里的速度，撞上了正在等待红灯的一辆白色菲亚特轿车，菲亚特车上一个原本幸福美满的家庭就此破碎：女主人全身多处骨折，当场昏迷，她的丈夫和6岁的小女儿永远离开了人世。起因竟是肇事者通宵喝酒后，醉酒驾车。虽然，肇事者后来追悔莫及，可是，一切已经发生。原本一个幸福的家庭就此消失，他们招谁惹谁了？

2010年11月15日14时，上海静安区一幢高层公寓失火，部分居民来不及撤离，最终59人从此长眠不醒。

2011年7月22日凌晨，一辆由山东威海开往长沙的客车，行驶在京港澳高速公路信阳段时发生火灾，41人梦中升天，仅有6人生还。而惨剧之所以发生，仅仅是因为有人携带危险易燃品。携带者无知甚至是混蛋，这时候说什么都没有用了，那些无辜的遇难者不明不白地被这么一个“志愿者”送到西天报到了。

2011年7月23日甬温线特大铁路交通事故造成39人命归黄泉，200多人受伤。这场惨剧的起因更是令人触目惊心，铁路信号的设计本身存在着缺陷！既然有缺陷，怎么还可以通过一大堆所谓的专家鉴定？到底是伪劣专家在滥竽充数，还是伪劣领导在草菅人命，为了大干快上、沽名钓誉，哪管乘客的生命安全？甬温线事故倒也验证了买动车票实名制的必要性，因为，可以通过购买记录确认出死者的身份，只是这样的作用未免让人感到了悲凉！

据2011年5月12日《京华时报》报道，在我国的第三个防灾减灾日，中国红十字总会训练中心主任辛宝山表示，排除不可预见的自然灾害和人力不可抗拒的重大事故外，我国每年死于非正常死亡的人数逾800万，其中八成是可以避免的。他认为，很多人不是死于疾病、意外灾害，而是死于无知。

下面是一组令人触目惊心的“死亡数字”——

每年因自杀死亡者高达28.7万人（来源：光明网）；

每年约有20万人死于药物不良反应（来源：中国新闻网）；

每年医疗事故死亡20万人（保守估算，实际可能远高于此）；

每年道路交通事故死亡约10万人（来源：海口市公安局交巡警支队）；

每年工伤事故死亡约13万多人（来源：倍可亲网讯——中央党校研究室周天勇博士：中国经济的危机）；

全国每年有1.6万中小学生非正常死亡（来源：钦州教育信息网）；

各类刑事案件死亡年均近7万人；

每年过劳死人数达60万人（来源：飞华健康网）；

经由不安全注射传播的肝炎和艾滋病，已导致39万中国人死亡（来源：人民网——卫生部：不安全注射导致39万中国人提前死亡）；

每年癌症新发病例为220万人，因癌症死亡人数为160万人（来

源：公众健康网）；

食品污染导致5岁以下的儿童死亡应在200万人以上（本数字为估算，全世界因食物污染导致5岁以下儿童死亡达300万人，按北京理工大学经济学教授胡星斗《可怕的死亡定律——中国人各种非正常死亡均占世界的70%以上》计算，中国每年有210万名5岁以下的儿童因食物污染导致死亡。依据：医学教育网——我国食品安全与食线性疾病控制对策）；

每年由室内污染引起的死亡人数高达11.1万人（来源：新浪网）；

每年因装修污染引发呼吸道感染而死亡的儿童高达210万人，其中100多万名5岁以下儿童的死因与室内空气污染有关（来源：光明网——每年杀死210万儿童！凶手何以逍遥）；

每年因空气污染死亡65万人（来源：江苏都市网）。

从2010年1月到2011年7月的19个月时间里，就出现了19名总经理/董事长级别的高管离世。年龄最大的68岁，年龄最小的年仅39岁，19名高管的平均年龄为50岁，对于正处于事业发展中的男人来讲，50岁，依然是公认的黄金年龄。这19名高管超六成死于疾病，生前最高财富超14亿（来源：《每日经济新闻》）。

我国每年死于心脏病猝死的人数高达55万人，平均每天有1000多人因此死亡（来源：中央电视台《新闻1+1》）。2012年5月初，中信证券法律部王姓副总裁脑出血猝死，年仅34岁。5月14日，湘财证券副总裁章彪因心脏病过世，享年44岁。5月底，东海证券资产管理部原总经理龚小祥因病去世，年仅39岁。

如果说我们对于个别的悲剧感到的是痛心的话，那么，面对全国的死亡数字就应该是触目惊心了，原来竟有这么多的悲情数字，实在令人不寒而栗！因此，我们应该感到庆幸，因为，我们没有在这个数组里出现。可是，这次没有，不等于下次也没有，意想不到的事情频繁出现，

灾难的消息不绝于耳。用范伟的台词的话说，就是“防不胜防啊”！

俗话说，“黄泉路上没老少。”各种风险因素确确实实地潜伏在我们的身边，偶然事情一旦发生，就会有人因此身不由己地离去，没有男女老幼之分，也没有高低贵贱之别。

也许，有人会说，“人的命天注定。”其实，这是一种消极的说法。事实上，有些问题的发生完全是可以避免的，关键在于人们是否具备了防范意识，并且为此采取了必要的措施。如果通过个人的主动行为避免了灾难的出现，也就改变了自己的命运。因此，将命运把握在自己的手中是十分重要的。

重新认识死亡——莫让可以规避的经济死亡，带来无法逆转的生理死亡

尽管死亡的概念很沉重，人们往往比较忌讳谈论死亡问题，但由于有生就有死，这又是一个不可回避的事情，因此，我们不得不去面对。

一般来说，把人的心跳、呼吸永久性停止作为死亡的标志。目前公认的医学观念以脑干死亡作为脑死亡的标准，一旦出现脑死亡现象，就意味着一个人的实质性与功能性死亡。

死亡是一个生命的终结，是一个物理现象。人一旦死亡就彻底摆脱了生活的压力，他既不用为名利操心，也不必为房价犯愁，油价上涨和他也没有什么关系，真是一了百了。

关于死亡的话题中有一种情况叫植物人，表现为病人对环境毫无反应，完全丧失对自身和周围的认知能力；病人虽能吞咽食物、入睡和醒来，但无黑夜白天之分，不能随意移动肢体，完全失去生活自理能力；保留了躯体生存的基本功能，如新陈代谢、生长发育。

在现实生活中，我们也可以看到类似于植物人的现象。比如，一个企业出现了巨额亏损，严重地资不抵债，那么这个企业已经是名存实亡了；一个家庭，尤其是那些没有经济来源，又面临着大量支出的家庭，甚至还要面对决定亲人生死攸关的医疗费用的，从经济角度看，这样的家庭已经面临经济死亡。

在现实生活中，确实不仅有生理死亡，也还存在着经济死亡，只不过，两者的表现形式是有差异的。生理死亡显而易见，经济死亡隐而不见，但它却是真实存在的。正是因为它的隐蔽性，所以，人们对待经济死亡的恐惧也就淡漠得多。

卫生部发言人曾指出，目前，我国存在这样一种现象，一个人一生中在健康方面的投入，60%至80%花在了临死前一个月的治疗上！对于这样的结果，我们应该从两个方面进行思考。

第一，国人应该加强健康管理，注意关注自己的身体状况，防患于未然。

一方面，注重衣食住行，用健康的生活方式来避免或减少疾病的发生。另一方面，需要关注自身的健康状况。及早发现疾病，甚至是治病于未病。早发现，早治疗，既可以减少生命危险，又能够降低治疗费用，因为预防的费用远远小于治疗的费用。早期的治疗不仅成本低，而且治疗的难度要小很多。否则，一旦病人病入膏肓，这时候再去治疗，治疗费用就会急剧攀升，或许，最终只能人财两空。

第二，使生命延续一定要有必要的经济基础。

近日，一段网络视频引起了我的注意，主人公是一位在广东打工的外来务工人员，他因患急性阑尾炎去医院治疗，因为交不起6000元的押金，他不得不离开医院。结果当他走在大街上的时候，疼痛难忍无奈打了110和120。110的人说他们不管治病，120的人说病人不是从他们医院出来的也不接。当这个可怜人命悬一线的时候，一位好心人慷慨相

助，他才能够得以及时手术。我们不在这儿谈什么道德问题，只是就事论事地讲这个病人的经历——他仅仅因为经济原因，差一点被阑尾炎夺去生命。

这虽然是一个特例，但我们可以想象一下，如果一个人已经重病在身，急需用钱换命，家里却无力承受了，那么结果是很悲凉的。一个身患重病但不是不可救药的人，本来是可以通过救治来挽救生命的，前提是需要不小的开支。如果没有经济实力，无法承担庞大的医疗费用，死亡就会一步步逼近。一个得了并非不治之症之人，肯定不会心甘情愿地等死，但因为交不起昂贵的医药费，他在病魔的狂笑中，掐着自己的手指头计算自己生命的倒计时，此时的心情不仅是对死亡的恐惧，还有着无法名状的心疼和无奈啊！这简直就是残酷！对病人来说是残酷的，对其家人也同样，甚至会留下挥之不去的阴影。因为仅仅是由于经济能力问题，或说因为经济死亡，无法挽救亲人的生命，使经济死亡转化成了生理死亡。

现阶段的医疗水平下，医生尚不能完全治愈所有的疾病，比如癌症就是一个尚未攻克的医学难题。另外，在环境污染、抗生素药物的大量使用等因素共同作用下，病菌也在逐步寻找它们的生存之道。2003 年猖獗一时的非典型肺炎就是一种新型病菌，这种病菌夺走了不少人的生命。未来，肯定会出现其他不能预知的未知病菌。但我们必须看到，随着科技的进步，很多历史上存在的医学难题已经被攻克，即使像癌症这样的所谓不治之症，虽然目前没有哪种灵丹妙药可以将它彻底根除，可是，癌症患者的存活时间已经大大延长了。同样，尽管“非典”曾经使人恐慌，但终究被有效地控制了，人们很快就摸索出了应对它的办法。

当今的医疗水平虽然不能做到攻无不克战无不胜的程度，但延长生命、挽救生命的能力已经具有非常高的水平。只要能够承受高额的医疗

费用，很多病人的生命都是可以挽救的。这种可能性存在的前提就是要先避免经济死亡，预防经济死亡就等于避免了提早死亡。

有人对此做了这样的总结，生理死亡靠命运的抉择，经济死亡靠自己规避。避免经济死亡是需要有相应的意识和必要的行动的。如果没有事先的准备，到时候临时抱佛脚是没有用的。如果没有事先准备，表面上看只是没做事，可是，一旦问题发生，就无能为力了。这样，没做事的结果就等于做错了事。

重新认识健康
——身体、财务和精神都健康，才是真正的健康

对健康的传统定义是指一个人在身体、精神和社会等方面都处于良好的状态。

《辞海》对健康的定义是："人体各器官系统发育良好、功能正常、体质健壮、精力充沛并具有良好劳动效能的状态。"这种提法要比"健康就是没有病"完善一些，但只是把人作为生物有机体来对待，虽然提出了"劳动效能"这一概念，却未把人当做社会人来对待。对健康的这种认识，在生物医学模式时代被公认是正确的。

1946 年世界卫生组织（WHO）成立时在其宪章中所提到的健康概念是："健康乃是一种在身体上、心理上和社会上的完满状态，而不仅仅是没有疾病和虚弱的状态。"世界卫生组织关于健康的这一定义，把人的健康从生物学的意义，扩展到了精神和社会关系（社会相互影响的质量）两个方面的健康状态，把人的身心、家庭和社会生活的健康状态均包括在内。所以说，现代健康的含义并不仅是传统所指的身体没

有病。

传统的健康观是“无病即健康”，现代人的健康观是整体健康，世界卫生组织还提出了，“健康不仅是躯体没有疾病，还要具备心理健康、社会适应良好和有道德”。因此，现代人的健康应包括：躯体健康、心理健康、心灵健康、社会健康、智力健康、道德健康、环境健康等。健康是人的基本权利，是人生最宝贵的财富之一；健康是生活质量的基础；健康是人类自我觉醒的重要方面；健康是生命存在的最佳状态，有着丰富深蕴的内涵。

现代健康的含义是多元的、广泛的，包括生理、心理和社会适应性三个方面，其中社会适应性归根结底取决于生理和心理的素质状况。心理健康是身体健康的精神支柱，身体健康又是心理健康的物质基础。良好的情绪状态可以使生理功能处于最佳状态，反之则会降低或破坏某种功能而引起疾病。身体状况的改变可能带来相应的心理问题，生理上的缺陷、疾病，特别是痼疾，往往会使人产生烦恼、焦躁、忧虑、抑郁等不良情绪，导致各种不正常的心理状态。作为身心统一体的人，身体和心理是紧密依存的两个方面。

在过去的很长一段时间内，我们对心理和社会适应能力上的完好状态处于无知的状态，直到近几年改革开放后才开始重视心理和社会适应能力对健康的影响。

有位 20 世纪 60 年代医科大学毕业的医生说，在校学习的时候有两门课大家没好好学，一门是营养学，另一门就是心理卫生。营养学之所以没有好好学，是因为当时连肚子都吃不饱，还谈什么营养？至于心理卫生，当时很多人都认为那是唯心主义的东西。

改革开放以来，老百姓逐步富裕起来，温饱存在问题的时代已经一去不复返了，吃上一顿大鱼大肉就会感到非常幸福的时代成了过去。伴随着物质生活水平的提高，人们在继续追逐财富的同时，也对生活品质

和精神生活有了追求。这固然符合马斯洛的需求理论。可惜的是，很多人在一门心思发财致富的过程中，给自己制造了很多的心理麻烦，焦虑、烦躁、抱怨等不良心态很普遍，于是乎，亚健康、抑郁症、精神疾病等成了热门名词。

中国三十余年的改革，最初的二十多年目标很物化，小康、温饱、翻两番，这些物化目标后来陆续实现了，但中国人也逐渐发现，幸福并没有伴随着物质的丰富如约而至。在现实生活中，人们耳边充满抱怨之声。就像下面这个段子所说的那样："刚想吃猪肉，涨价了；刚想看NBA，姚明退役了；刚想去北京旅游，高铁出事了；刚想买房，利息房价全涨了；刚想坐坐电梯，倒转了；刚想买辆车，牌照都超5万了；刚想吃海鲜，石油把海水污染了……"

《人民日报》报道称，"焦虑渐成社会普遍心态，身边危机四伏，令人不安"：中年人为了工作日夜奔波，担心抽不出时间接送孩子；青年人挤地铁，发愁买不起房子；大学生怕找不到工作，甘愿"零工资"试用；老人念叨退休待遇低，看病难上加难；公务员抱怨钱包瘪，压力大；农民害怕化肥涨价，粮价偏低；私企老板唯恐政策变动，眼下生意难以为继……转型期，旧"保护壳"被打碎，新"安全阀"未完全建立，人们很焦虑。

困难时期人们没有抱怨是因为没有抱怨的条件，当务之急是先解决好生活问题。富裕起来以后，人们反倒看什么都不顺眼。有些人端起碗来吃肉，放下筷子骂娘，就是心态出了问题。有的人对阳光和积极的事物视而不见，专门对垃圾箱感兴趣，见到污秽龌龊的东西就兴奋不已，并以此来证明自己的判断是正确的；有的人冥思苦想地给自己制造麻烦，然后愁眉不展地去思考解决问题的办法；有的人刚刚实现了"农转非"，转眼就对农民工嗤之以鼻；有的人胸无点墨，对民族文化知之寥寥，却对西方文明媚相十足，言必称西洋，张口就骂祖宗。

一个人一旦心态失衡，心理健康出现了问题，那么，势必导致他的生活品质下降，进而影响到身体的健康。因为在焦虑的心情下，人的身体机能会随之下降，久而久之，疾病就会悄然而至。所以，在没有解决好心态问题的前提下，养生就成了一个伪命题。

关心身体健康就不能忽视心理健康，因此，现代健康观念强调的是人的生理和心理的健康，或叫做身体和精神的健康。

要想实现身体和精神的健康，当然就离不开经济实力的话题，因为，没有一定的经济基础做保障，那么，要想过上优质的生活就显得心有余而力不足了。因此，具备了一定的经济实力，或说具备财务健康是实现生态健康的物质前提。因此，我们从更为宽泛的外延来认识健康，健康应该包括身体健康、财务健康和精神健康。

这三个健康构成了人生的健康整体，它们就好像是一个串联电路里的三个电灯泡，任何一个坏了，就会造成整个电路断路，其余的也都亮不了——身体有病，造成财务损失，进而有精神压力；财务受损失，也会带来精神压力，进而伤害身体健康；精神有疾患，当然要花费金钱甚至伤害身体。这样的结构中，它要求每个灯泡都必须完好，才能保证灯泡全部发亮，如果有一个出现问题，就会影响到另外的两个。于是，我们不难发现，在人生的健康之路上，财务健康的意义尤为重要。身体的疾病或精神的疾病可以通过财务的支持进行治疗，财务健康如果出现问题，则可能导致精神乃至身体不健康。因此，在保证财务健康的情况下，才能使身体和精神健康得到保证。

当然，财务健康不一定要求非常强大的经济实力，即使是普通的工薪阶层同样能够实现财务健康，重要的是要做好财务安排，因为，同等的收入情况下，对财富处理的结果不同，会产生非常大的结果差异。这个问题我们在后面将会涉及。

生命的真谛——珍惜生命=更多地享受人生

2000多年前的管仲曾说过："仓廪实而知礼节，衣食足而知荣辱。"当一个国家经济发展到了一定程度，人们实现了衣食足之后，人们才有可能追求精神生活，才能谈及珍惜和尊重生命的话题。对于一个连温饱问题都没有解决的人，和他谈论生命的价值是没有意义的，他最为关心的是如何能够生存下去，珍惜生命的高谈阔论远没有一个窝窝头实用。在解决了生存问题之后，具备了一定的经济基础，才有可能去考虑享受美好生活问题，才有条件去追求健康、快乐等更高层面的东西。这也符合马斯洛的需要理论。

近30年，中国的经济腾飞提高了中华民族的世界地位。截至2010年，我国的GDP总量已经达到39.8万亿元，位列第二位，仅次于美国。我们暂且不谈国强是否一定带来民富的问题，也不谈我们的GDP产生过程中的种种令人诟病的问题，至少，我们绝对不能忽视的事实是，中国的经济实力今非昔比了。在金融海啸发生后，中国成了全球经济发展的火车头，世界的眼光都聚焦于中国，指望中国能够带动全球经济走出低谷。有的国家财政捉襟见肘，有的国家面临破产的窘境，能够得到中国的支持是他们摆脱噩梦的绝好消息。在这样的情况下，即使是那些始终戴着有色眼镜，对中国的发展模式不屑一顾，甚至把中国视为破坏他们所谓的民主、集权、独裁国家的人，也只好收起趾高气扬的面孔，没有底气再对中国指手画脚了。因为，他们现在最迫切解决的，不是民主输出问题，也不是发展模式问题，而是囊中羞涩问题。

伴随着国家的经济实力越来越强大，人们的生活水平也普遍得以快速改善。曾经的万元户被人们羡慕，私家车无异于天方夜谭，出去玩玩

能乐呵半年。现如今，中国人穿要关注品牌、吃要考虑营养、玩要讲究档次，旅游已经成了家常便饭。国内玩得不过瘾，咱们就去国外转转，新马泰成了中国人的后花园，去个欧洲南美也不是什么困难的事情。生活方式和内容的变化首先取决于老百姓收入的大幅度增加。在摆脱了朝不保夕、苦熬冬夏的生活以后，当年的三大件“手表、缝纫机、自行车”早已不是实力的象征，甚至有的已经退出了历史舞台；电冰箱、洗衣机、彩色电视机早已走进了千家万户；曾经只有达官显贵才能享受的小汽车如今也已经与身份无关了。人们可以品美食、看美景，在网上纵览天下事，手机微博谈感言。能够如此这般地享受美好生活和幸福人生，有谁不希望能够多活几年，充分享受这美妙人生呢？

在这样的背景下，我国出现了一些新兴的市场——

一是美容美发业，女性们对此是趋之若鹜，什么美白、美容、润肤、护理、去皱等概念不绝于耳。通过这些专业的手段，为女性们增添了美丽，提升了魅力，增加了自信，使她们陶醉于幸福之中。当然，美容美发行业的幸福感应该比她们更实在。

还有一个市场特别的火暴，就是保健品。各色保健品的广告铺天盖地，竞争得一塌糊涂。你方唱罢我登场，什么醒脑的、开胃的、保健的、补钙的、瘦身的一应俱全。

另一个同样红红火火的领域就是运动健身。游泳馆人满为患，羽毛球场地难求，田径场人声鼎沸，健身房热闹非常，瑜伽馆生意红火，登山者人流如织，扭秧歌锣鼓喧天——全民健身已经成了越来越多人的共识。

与此同时，体检中心在各地也悄然兴起。体检中心的红火说明了市场的需求，这是市场这只看不见的手在发挥着调节作用。反过来也表明，越来越多的人开始关注自己的健康状况，重视健康管理了。

体育健身，服用保健品，进行美容护肤，这些手段都是围绕着一个

目的，就是健康生活、快乐生活，就是为了能够有一个健康的身体和愉悦的身心。只有身体健康了才能保证生活品质，对病痛缠身的人来说，再好的美味也掺杂着痛苦，再美的风光也黯然失色。而光彩照人的形象映衬着良好的精神风貌，反映出个人生活美满的现实，而他人羡慕的目光和赞誉之词又增添了成就感和幸福感，给人生平添了光彩。

当然，对于健康的追求不仅要有意识，也需要科学的方法，否则可能会事与愿违。有的人热衷于保健品，凡是保健品来者不拒，根本不考虑自己的身体是否需要，是否适合某种保健品，胡吃海塞一大堆保健品反倒使身体产生了新问题；有的人迷信所谓的专家，听说生吃茄子能减肥就义无反顾，最后脸色都快成了茄子皮颜色，体重降下来以后还有成就感。如果不是假冒专家被揭露，不知道他们要把自己糟蹋成什么样呢！如果没有科学的方法和必要的鉴别能力，很可能给那些想发不义之财的人当了资助者。

为什么要尊重生命、尊重生命的价值?

一个人从孕育出生到长大成人饱含了父母的心血，他们含辛茹苦把孩子培养成人，希望孩子能够健康地成长、快乐地生活，保证自己的健康就是对父母的最好孝顺，也是做子女的责任。

一个人的成长也离不开社会的支持，寒窗十年，职场拼搏，我们得到了很多师长的教诲、同事的帮助，他们都在不同的地方为我们提供了具体的帮助，我们也应该多支持他们。

对自己的孩子更是如此了，我们有了孩子，就需要为他的生存和成长负责，要给他提供物质支持，另外，家长也是孩子的精神后盾，所以，为了给孩子更长久的关怀，父母也需要保证自己的健康。

随着社会不断进步，尊重人性、珍惜生命不仅是个人行为，也逐渐被我国政府所重视。在“5・12”汶川大地震中，中国政府首次为因地震去世的百姓举行全国性的降半旗致哀活动。青海玉树地震、甘肃舟曲

泥石流发生以后，中国政府也做出了同样的动作，一种社会共识和道德要求在慢慢地形成。“7·23”甬温重大交通事故发生后，由于中国足协没有在中超联赛中做出悼念活动，受到了舆论的谴责。当利比亚等发生动乱以后，政府为了撤离华侨，派出专机，甚至动用军用飞机接回我国的侨民；日本地震时，华侨也同样感受到了祖国的关怀。

美国人寿保险学院已故院长汉伯纳（Soloman S. Huebner）博士曾经说过：“如同现阶段的谋生能力所反映出来的结果一样，生命价值构成了一项与有形物质具同等价值的经济资产。如果以金钱的标准去衡量国民的生命价值，它比国家的物质财富总值大了无数倍。”他的主要论点是，以科学方法来衡量人的品格、健康和判断力等各方面的金钱价值，以同样的方式来评估我们的物质财产，两者一样重要。因为在大部分的资产中，生命的价值所占的比例最高。有人曾经估计过，平均每一个人所拥有的财产当中，他本人的生命价值占了90%，而一般人心目中的所谓实质性财产，却只占10%而已。

汉伯纳博士提出了生命价值与有形资产同等重要的观点，并且被越来越多的人所认可。的确，人是创造财富的主体，没有人何谈创造财富。人消失了，财富也就失去了价值。因为有生命价值的存在，才会使得财物都有了身价，否则世上就没有衡量财物的标准尺度了。

2010年伊春空难，每个死难者的赔偿额度为96万元。人们从中体会到，人的身价是用合同来体现的。2011年“7·23”甬温事故，每个死难者的赔偿额度为91.5万元。也可以说，目前人们所认可的一个人的生命价值约为100万元。这个价值概念针对的是每一个公民，它并不考虑个体因素，无论这个人曾经是亿万富翁，还是农民工，遇难后的赔付都是一样的。甚至可以说，这个100万元就是这个人最后所贡献的价值。

如果我们希望提高自身的价值，可以通过商业手段实现，最终个人身价的高低由自己来选择，这是人寿保险特有的功能。

2 不容忽视的问题

——各种风险时时潜伏在我们身边

警惕身边的精神病——生活压力已渗透到不同年龄层

某日，一位中学数学老师用他特有的沉稳语调开始了当天的课程。

“同学们，我们今天来学习平行线。什么叫平行线呢？就是两条永远不相交的直线。大家看我的两个食指。”老师一边讲，一边握紧双拳，然后分别伸出两个食指呈平行状态，“大家看到了吧，我的两个食指是不相交的。”说完，老师就打开门走出了教室。同学们左等右等，老师一直没回来。终于，在下课前，老师举着平行的食指回到了教室，并且，非常郑重地告诉同学们这样一个结论：“看见了吧，我的两个食指到现在都没有相交，这就叫平行线！”

您一定发现问题了。是的，没错！这个老师很快被送进了医院，检查的结果是，他患了精神病。

几年前，某报纸曾经发表了一篇文章，题为《警惕你身边的精神病》。此文不是哗众取宠，更不是为了吸引眼球，文中列举了很多事例来阐述，在目前社会压力大、生活节奏快的情况下，很多人长时间在忧郁和担忧的环境下生活，最终产生了心理疾病。

看看我们自己的生存环境，难道不是吗？20 世纪 80 年代初期，著名影星潘虹和达式常主演了一部电影《人到中年》，反映的是改革开放前一对知识分子的工作和生活。处于上有老下有小的中年，他们不仅工作任务重，家庭负担也不轻。孩子要上学，衣食住行他们事事要操心，还要辅导功课；老人年事已高，疾病缠身，他们难免提心吊胆。在承受巨大生活压力的同时，中年人的身体也开始老化，这种变化是隐形的，却又是实实在在的，稍不注意就会出现意外，英年早逝的悲剧绝非个别事件，就是一个铁的证明。

今天的社会环境与那时已经不能同日而语，社会节奏越来越快、社会竞争日趋激烈、高昂的医疗费用、庞大的生活费支出和不断上涨的物价、日渐提高的子女教育费用、居高不下的房价等。而且，物价在飞涨，可工资却沉稳地以不变应万变，所以，生活在今天的人们会面临更大的压力。很多人表面上很健康，其实，已经疾病缠身，处于亚健康状态了。长此以往地生活在高压力的环境下，不仅使人们的身体受到了损害，心理上的疾病也多有出现，这就是为什么抑郁症成了使用频率非常高的词汇的原因所在，有些人莫名其妙地得了精神病也就不足为奇了。

据此，我们换个角度来看待假日出游的井喷现象。一方面，我们必须承认，富裕起来的中国人不满足于局限在自己日常的生活环境中，希望能够走向大自然，去欣赏名山大川，领略名胜古迹。而除此之外，还有为数众多的人是想通过旅游的方式，到一个陌生的地方，因为，那里没有加班，没有激烈的职场竞争，没有令人厌烦的潜规则和过于复杂的人际关系。更重要的是，他们可以暂时忘却残酷的现实生活带给他们的巨大压力，使身心得以调养，特别是能够让自己的心灵得到抚慰和按摩。

而且，在现今社会，并不仅仅是人到中年压力大，压力成了无人能逃脱的枷锁。

看看现在的孩子们吧，孩子的父母多数出生在20世纪70年代和80年代。他们都是在竞争中成长起来的，在他们即将或已经人到中年的时候，他们中的绝大多数人仍然没有取得经济上的安全感。同时，成功、名人、富豪等时髦字眼，无时无刻不在刺激着每一个人的神经，使得哪个孩子的家长也不敢掉以轻心。家长们的竞争意识自然而然地要传递给他们的孩子。当大人们在疾呼“出名要趁早”的时候，他们岂能放弃孩子“出名要趁早”？可怜的孩子们注定要承受不小的压力，付出巨大的代价。

孩子还没有出生就要接受胎教，什么放音乐、听唐诗，父母早早地就给孩子进行知识灌输。说话还没学利落就让孩子学英语，幼儿园本来是孩子玩乐的天堂，结果变成了学习的课堂。孩子的天性尚未得到发挥，想象力没来得及挖掘，早早地就被学习的重锤打蒙。当电视节目中，主持人和观众对熟记唐诗三百首的孩子大肆进行夸奖的时候，我们应该为孩子高兴，还是痛心？也许孩子现在可以熟练地背诵了唐诗三百首，说不准，等他该学习的时候已经疯掉了！一个六岁的小女孩要过生日了，爸爸妈妈问孩子要什么生日礼物，孩子不假思索地脱口而出：“给我买一把斧子吧！”父母问为什么，孩子说：“我要把钢琴砸了，我再也不想弹钢琴了！”

孩子们的童年所承受的负荷过多已经是一个不争的事实。这负荷既包括学业的压力、做不完的功课、报不完的补习班，也有在社会不良风气的浸淫下，孩子们过于成人化的思维和处事方式。家长们对孩子的教育，往往是按照成人的标准去要求孩子，从思考问题的方式到语言表达的形式，无不给幼小的心灵深深刻上成人的烙印。甚至我们在影视作品中看到的孩子，他们的表现与他们的爷爷似乎都没有代沟了，说明孩子被精神被影响得多么的严重。本来是一个个活泼可爱的小萝莉、小正太，结果被折磨的跟小老头、小老太太似的。让一个本该享受童趣，在

玩乐当中培养想象力和创造力的孩子，像成人一样去学习枯燥的知识，使他们失去了童年的快乐和未来的创造性。这种过度教育的结果使孩子背离了人类的成长规律，天真无邪的心灵被扭曲了！他们连孩童基本的快乐都没有享受到，这样的孩子心理会健康吗？这样的方法科学吗？这是对人性的摧残！

著名作家郑渊洁曾经发表文章说："现在的儿童都成了反季节儿童，就是该玩的时候没时间玩，学习各种本应该几年后才学的东西。在儿童做少年的事，在少年做青年的事，违背自然规律，揠苗助长。学前班变成了培养反季节儿童的集中营。"

中国人民大学教授张鸣在接受采访时表示，任何教育都不能以抹杀孩子的天性为代价。让天真无邪的少年承担成人的重负，并教以"官僚习气"，只能证明家长的无知和功利。专家的话固然有道理，可是，在目前的社会背景下，家长们有其他的路可选吗？他们能不心疼自家的孩子吗？他们明明知道这不是一条阳关大道，但如果不往前走，结果更黑暗！所以，他们不得不无奈地以关心的名义去"残害"孩子。但若长此以往，对于整个社会来说，输在起跑线上的又岂止是孩子？对这个问题的担心绝对不是作为个体的家长所能解决的。

到了小学阶段，孩子也轻松不了，我们的教育灌输的是知识，应对的是考试，填鸭式的教育方法要求孩子们死记硬背，比的是记忆力。学校的作业一大堆，还有奥数、华数之类的课外班。按理说，这些课外班应该是对个别有天赋的孩子的特殊教育，以满足这些孩子成长的需要。结果，我们现在却把它们当成了学校教育的重要组成部分。因为，课外班肯定是以增加难度，解决难题为出发点的，只有这样才能让课外班产生影响力，给他们带来生源和财源，以实现办这样课外教育的经济目的。在这样的心理驱使下，课外班争相比难度，想方设法地出难题、出怪题，好像不把孩子难住就不能显示出他们水平一般。什么一个水池子

有两个进水管，一个出水管，进水管和出水管同时打开，水池子需要多长装满水。如果一个进水管开了两分钟又停了三分钟，需要多长时间才能灌满水，等等诸如此类。尽管如此，家长们迫不得已还是一哄而上，不管孩子是不是那块材料。有些孩子明明连正常的学习都感觉吃力，家长还要逼他去课外班。这样的做法无异于拿潘长江当姚明使，即使累死了潘长江，也不可能造就一个姚明。

有句话这些年很流行——“别让孩子输在起跑线上”，它成了课外班非常有吸引力的广告词。有的学校甚至将课外班的成绩作为优先录取的条件，课外教育就这样逐步形成了一个产业，给一些教师提供了发财致富的途径。由于课外班的收费比较高，因此，有些老师更热心于在课外班的教学，相反，对自己分内的工作却提不起精神。一切向钱看的结果是，很多人类灵魂的工程师首先被金钱锈蚀了灵魂。

其实，就事论事，课外班对提高成绩应该有帮助，问题是小学只是孩子人生路上的一个阶段。漫漫人生路好比马拉松，最终的胜负绝对不取决于起跑的速度。相反，过早地发力或许还可能对未来产生负面的影响。对此，虽然教育主管部门提出要注重素质教育，但在升学率是考评学校教育质量唯一指标的情况下，有谁去把素质教育当真呢？一个没有科学方法和具体要求下的素质教育，不过是给可怜的孩子增加了新的负担而已。另一方面，我们的教育却没有多少公民教育内容，没有在法律意识、国家意识、公共意识和民族历史传承方面下很大的工夫，没有将孩子健全的人格培养融入教育体系中。有人对目前使用最广的小学语文教材发出这样的呼吁——《救救孩子：小学语文教材批判》，他的核心结论是：经典的缺失、儿童视角的缺失、快乐的缺失和事实的缺失！如果孩子们对中华民族的历史缺乏了解，将来如何传承我们的民族文化。有的孩子竟然把孔子的画像说成是圣诞老人，看来，我们不用别人和平演变，自己就把自己演变了。

到了中学就更别想轻松了，大队人马争相赶往高考的路上。贪黑起早，背着几十斤重的书包，接受无数次的考试，面对做不完的练习，孩子们除了全神贯注地准备未来的高考，根本没有精力去在运动中寻找本应该属于自己的青春快乐，即使他们有这个想法，父母肯定不会同意，老师也会不高兴。十六岁的花季无法品尝花儿的芳香，青春的活力被沉重的学习负担所扼杀。从幼年甚至是娘胎里就开始的紧张学习，把孩子们搞的不堪重负，到了高中阶段紧张进一步升级，有的孩子出现厌学、退学，有的为此抑郁，更有甚者为了一点小事情竟然结束了自己的生命。

中国的教育制度，不仅放弃了对孩子价值观的早期教育，还强行扭曲了教育的定位。应试的教育制度潜移默化地让家长和孩子认定，读书的唯一目的是高考，上大学就可以找到好工作，有了好的工作就有了地位有了前（钱）途，就有了一切。这种以个人私利为主的教育理念已经不能服务教育本应服务的对象：我们每个人身系其中的社会。忽略了对孩子价值观的教育，使之缺乏责任心和奉献精神，一切都是为了个人考虑，心中只有自我。如果我们以这样的标准来培养孩子，当孩子们成为社会主流的时候，我们的社会将会为此付出沉重的代价，中国再大，也会被一群群“小我”所吞噬！中国再富有，也无力抵御外来的掠夺，因为我们没有可以为民族担当的人！互联网上不断出现的校园暴力活生生地表明，我们的教育在人格培养和道德教育方面的缺失，已经开始暴露出很多问题。一个由心灵不健康的人组成的社会，绝对不是简单地多几个精神病的问题。

躲不过的人祸——人为风险面面观

风险每天都不以我们的意志为转移地发生着，只是不知下一个风险会发生在谁身上。因为意外的发生，多少人再也见不到明天的太阳，多少人成了残疾，多少人家破人亡。我们无力阻止风险的发生，但是我们现在一个理智的决定却可能改变风险发生后的结果。

2009 年 6 月 27 日 5 点 30 分左右，上海闵行区莲花南路、罗阳路口西侧，整排在建居民楼中，一夜之间突然少了一幢。一座 13 层的大楼发生楼体倒覆事件，造成一名工人死亡，事故楼盘名为“莲花河畔景苑”。倒覆大楼如被“连根拔起”，其底部折断的水泥柱暴露无遗。

这个事故有些匪夷所思，但它实实在在地发生了。同时，我们也为已经购买了这栋楼的住房的人感到庆幸！幸亏是在建的房子，如果已经交付使用了，那么，结果会是什么样呢？高房价已成中国百姓无法承受之重的今天，有人为此拿出自己的终身积蓄，有人东拼西凑费了九牛二虎之力才交足了首付款，并从此当上了房奴，然而，他们买来的竟是如此的“变形金刚”。好在它是整体倒塌，据说有的玻璃都没有破损，看来玻璃的质量都比房屋的建筑质量要好。

一切以经济建设为中心的指导思想，确实把中国经济带上了快车道，可是，当“一切向前看”变成了“一切向钱看”的时候，慢慢地，拜金主义也在悄悄地兴起，很多人的价值观在扭曲，道德在沦丧。为了个人和小团体的经济利益，有些人丧失了起码的良知。从最初的缺斤短两、以次充好，逐渐开始出现假冒伪劣，乃至大量的假字泛滥。

对于那些有虚荣心却又没有经济实力的人来说，假名牌能够满足他们的心理需求，又不至于造成身体伤害，尚有一定的“积极作用”，更

何况，有些假名牌是假冒不伪劣，确实帮助了一些人。假烟的出现则使造假者牟取暴利，属于纯粹的挂羊头卖狗肉。当然，名烟与非名烟对人体的损害差别不一定很大，可气的是那些利欲熏心的人为了私利不择手段。而假药的危害就大不一样了，本来可以发挥作用，救人一命的药品，因为是假的，可能会让病人一命呜呼了。假农药、假种子的使用也许会让农民兄弟一年的辛苦付之东流。这样的假货就要遭天谴了。

近些年连续发生了桥梁倒塌、楼房坍塌等现象，根本问题还是建筑材料的质量没有保障。在某些倒塌的楼房中，调查人员竟然发现水泥中没有钢筋，只有竹竿，这样的房子谁买谁遭殃！

另一个让大家提心吊胆的问题是食品安全问题。目前，我国食品添加剂目录中有 1960 多种添加剂，共 22 类。美国食品安全类著作《消费者辞典：食品添加剂》作者鲁斯·温特认为，几乎所有快餐食品和高度加工的食品都不可避免地加了添加剂，最近几年来发生的食品安全事件当中，没有一件不是由于滥用或非法使用食品添加剂所引起的。中国工程院院士、中国疾控中心研究员陈君石在题为《中国食品安全问题：认识和措施》的报告中指出，“没有食品添加剂就没有现代化的食品加工业，食品添加剂是现代食品工业的灵魂。食品添加剂满足了现代人对食品的需求，它的作用不容忽视。与其他所有国家一样，中国对食品添加剂的使用有严格的规定。一个新的食品添加剂必须经过层层审批，首先要确定它的安全性，其次要确定它确有用处，最后国家才会批准。”

既然国家对食品安全有着明确的规定，为什么会有这么多危害人们身体健康的食品流入市场呢？一方面，有的企业没有在生产过程中完全执行国家标准，更严重的是，有些企业根本无视这些标准的存在，他们所做的不是对添加剂的数量控制，而是把不应该添加的东西放进了食品或生活用品中去。我们听说的诸如炸油条放洗衣粉，为的是使膨胀效果明显；腌咸菜放敌敌畏据说口感更好；银耳和生姜用硫黄熏会很漂亮；

回收地沟油自然可以降低成本，据说我们在外吃的十顿饭中就有一顿是用地沟油做的；用工业酒精兑水做酒，企业获利了，饮用者失明了。

也许有人说，我们中国的企业不讲信用，国外的会让人放心。您还别当真，麦当劳和肯德基相继被曝虚假宣传和违规操作。所以说，一定不能以为凡是外国人都是白求恩，他们到中国不是要为你的国家强大做志愿者来了，他们看中的是中国的庞大市场。而据法国媒体报道，中国市场上每年销售的拉菲 1982 红酒数量已经远远超出法国一年的产量！那些追捧洋货的弟兄们，5 万一瓶的拉菲酒你还喝吗？

有关食品安全问题，在社会上产生振动最大的莫过于三鹿集团，他们生产的含有三聚氰胺的婴幼儿奶粉等奶制品对广大消费者特别是婴幼儿的身体健康、生命安全造成了严重损害。据卫生部统计，此次重大食品安全事故共导致 29 万余名婴幼儿出现泌尿系统异常，其中 6 人死亡。而三聚氰胺根本就不属于添加剂范畴，作为一个在行业内具有一定名气的国有企业尚且做出了这样的事情，那么，那些“无名之辈”企业，谁能对之放心呢？

那些为了蝇头小利不惜往食品里添加不明物质的商贩，那些为了在商战中开疆拓土、抢占资源而不断降低成本进行非法生产的企业，那些为了某些见不得光的利益和抹不开的情面而闭上本应圆睁的监督之眼的有关部门，那些因为各种说得与说不得的原因而隐瞒真相的媒体，他们齐心协力共同完成了这个黑心工程。

有人说，现在人活得很麻烦，不吃东西要饿死，吃了可能被毒死，因为你不知道在什么时候就吃进了有毒的东西，中国人在悄悄地被有毒食品改变着自己的基因。日本的地震和海啸发生后，伴随着核泄漏，有人调侃说，我们中国人平时已经对有毒物质产生了抵抗力，这点核辐射算不了什么了，话语中透着无奈。

诚然，我们应该对国家解决食品安全问题有信心，但在目前的情况

下，我们不得不承认，食品问题对我们的生命安全构成了一定的危险，且有些危险是潜在的，产生的后果需要一定的时间才能被发现。

421与124——家庭结构变化带来的风险

国家统计局发布的2010年第六次全国人口普查的主要数据公报显示，中国总人口达13.4亿。其中，0~14岁的人口占16.60%；60岁及以上的人口占13.26%，其中65岁及以上人口占8.87%。中国推行计划生育政策已经整整40年，这40年取得的成绩在世界范围内都不容否定：少生4亿多人，使"世界60亿人口日"推迟4年到来，为经济增长创造了40年的人口红利期。但万事有其利必有其弊，在原有计划生育政策为中国发展做出重大贡献的同时，我国人口内部结构失衡，逐年加剧的人口老龄化可能使中国成为世界上首个"未富先老"的国家。

对中国经济来说，意义更大的可能是"刘易斯拐点"的逐渐逼近。发展经济学家刘易斯曾经提出，每个国家都会遭遇一个经济发展进入新阶段的转折点，即劳动力需求增长速度超过劳动力供给增长速度，从而导致工资水平上涨，这意味着"人口红利"时代的结束（所谓的"人口红利"，是指一个国家的劳动年龄人口占总人口比重较大，抚养率比较低，为经济发展创造了有利的人口条件）。

2011年初发生大规模"民工荒"时，此次普查结果或许就提供了数据验证：中国人口年平均增长率已低至0.57%，0~14岁人口迅速下降（比2000年人口普查下降6.29%），而60岁以上人口则快速增长，这意味着新产生的劳动力正逐渐减少，而退出市场的劳动力则在增多，此消彼长之下，在未来不远的某个点，中国的劳动年龄人口总数将跨过巅峰开始出现负增长，中国的国家竞争优势也将随之发生变化。依赖劳

动力供给量大来刺激经济增长的优势条件丧失后，中国经济增速可能会开始向下。

人口对国家经济发展的影响，不是普通百姓能够解决的问题，但是人口老龄化问题却与我们息息相关。说起人口老龄化，我们就不得不提起20年前的一个热门词——421综合征。这个说法起源于独生子女教育问题，“1”指的是独生子女，“2”是说孩子的父亲和母亲，“4”则是指爷爷奶奶和姥姥姥爷。当时，人们考虑到独生子女受到的关心和呵护太多，容易被溺爱，一个在关爱过度的环境下长大的孩子，容易缺乏自理和自立能力，对他们未来走向社会很不利。另外还会使孩子产生唯我独尊的个人意识，将来当他们成为社会的主人时，会不容易适应的。当时人们担心的事情，现在有很多已经变成了现实，比如独生子女集体意识不强、纪律意识不够、责任心缺乏、不能替别人着想等。

同时，我们需要换个角度来思考，当时的独生子女在小时候肯定是幸福得一塌糊涂。因为有父母的关爱，有年富力强的爷爷奶奶和姥姥姥爷的呵护，他们的确是生活在蜜罐当中。在这样物质上应有尽有、生活上无微不至的照顾下，他们一天天地长大成人了。一个被六个人众星捧月般长大的孩子一旦做了别人的父母，他们的麻烦事情就来了。

这对年轻的父母要面对的12个老人和一个年幼的孩子。曾经年轻的父母已是人到中年，曾经动作利落的爷爷奶奶，如今步履蹒跚。年幼的孩子幸福依旧，他仍然能够像父辈一样得到大人的呵护，甚至有过之无不及。可是，当年照顾别人的老人也需要别人的照顾了，他们指望谁呢？生活上如果不能得到下一辈的照顾，经济上有可能吗？恐怕希望也不大。年轻人工作时间不长，他们正处在创业期，绝大多数人的收入不会很高，一旦有了孩子，他们的经济负担急剧加大，能够做到自负盈亏都不容易。这里还有一个前提，就是千万不能提那个倒霉的房子。如果年轻的夫妇要买房子，那么，放心，肯定不是他们自己掏腰包，即使他

们想掏也没有办法掏出来，还是需要双方家长来支持。因此，民间有这样的说法，叫做“有了儿子当儿子，有了孙子当孙子”。目前，啃老现象比较普遍，传统的“养儿防老”的观念却被无情地摧毁了。

从未来的情况看，我国的人口政策不会有特别大的调整，家庭小型化是不可改变的现实。421 综合征没有消除的基础，明天的老年人无法靠孩子来养老，同样不会改变。这就给每个人提出了一个必须要面对的问题，就是在生龙活虎的年轻时代该如何安排老态龙钟的未来。如果自己不能准备好了，不能做到防患于未然，将来的处境难免凄凉。

建设中的破坏——现代文明带来“富裕环境病”

随着人类社会的不断进步，科技水平的发展日新月异，飞机在天上往来如梭，火箭也可以时常登月；立交桥眼花缭乱，高速路车水马龙，物理距离一下子被拉近了许多；高楼林立，城市变大，古时候的大城市充其量在今天也就是一个小村落。通信技术高度发达，纵然是相隔万里，亲人也可以面对面诉说亲情。酷暑盛夏能够享受凉风习习，天寒地冻可以品尝夏秋瓜果。人类毫无保留地享受着自己的创造成果，好似繁荣盛世，其乐融融。

英国科学家最近在《自然科学活动》月刊上撰文指出，越来越富裕的人类生活在越来越差的环境中，这就是现代文明带来的“富裕环境病”。曾经的营养不良被营养过剩所代替，癌症至今仍是人类的头号杀手，心脑血管病在势头凶猛地吞噬人类的生命。这是因为，现在的人们生活在过于安逸和快节奏的条件下，过多地摄入了高营养物质，同时，却缺乏必要的运动，致使胆固醇、血压、血脂等指标变糟，很多人患了心脑血管疾病。而抗生素的普遍使用，不仅给人体带来了抗药性，也破

坏了人体的自身恢复能力和对细菌的抵抗力。空调等人造环境的出现，则打破了天人合一的规律，人是舒适了，可是，有些人的弹性变小了，对环境的适应能力越来越差，人类的生命变得越来越脆弱，人类的生命力在不断下降，以至于小感冒可以令人卧病在床，一种病菌能够猖獗肆虐。

人们吃到的反季节蔬菜，由于大棚温室里的环境需要高温和高湿度，蔬菜在这样的环境里非常容易生病，聪明的人类也有办法，咱们有大剂量的除菌剂，农药更是不缺。因此，大家看到的水灵灵的反季节蔬菜总是那么的漂亮、喜人，虽然口感不如时令蔬菜，但很少有人能够吃出除菌剂和农药的味道。转基因食品，个头要比正常的品种大好多，人吃了转基因食品不知道是否可以让身高大大增加?

再比如，非常受欢迎的水果香蕉。香蕉不是在任何地方都可以生长的，香蕉从树上被砍下来之后，首先要在保鲜剂当中浸泡，为的是防止运输途中香蕉自己变熟，到了目的地以后，还需要将香蕉在催熟剂中浸泡。经过了两次化学制剂的浸泡后，我们看见了令人垂涎的香蕉。然而，当人们了解了香蕉运输的整个过程，不知道还有多少人能够垂涎起来。

古话说，“良药苦口利于病”，现代的手段下铺天盖地的胶囊可以使病人不必忍受“苦口”。但随之而来的是，长期服用胶囊类药品或保健品，很可能会长出胶囊瘤。

此外，纸水杯和纸碗方便面需要在纸的表面涂蜡才能使用，可想而知，方便面吃多了，纸杯子用久了，人的身体里该是什么样的情况。如今，此类病例已经开始出现。

电脑早已是很多人必备的办公用品，久坐在电脑前，致使辐射增加、视力下降、颈椎生病、脊椎变形、肚子变大、体质变差。而且，电脑不仅是工作的必需品，也是很多人生活的重要组成部分，网络聊天不

仅可以沟通信息，也可以在网络中发泄生活郁闷，打发无聊的时光。因此，很多人有事没事肯定要上网，QQ 之类的工具始终挂着，看见有人打招呼就兴高采烈，没人搭理就垂头丧气。上网购物魅力无穷，不管买的东西有用没用，重要的是网上购物的感觉。当然，每个月还信用卡时的感觉可能更深刻。网络游戏令人着迷，多少人沉醉在虚幻的世界里不能自拔。也许网上游戏能够带来过程的快乐，可是，无法回避现实生活中的矛盾。游戏上瘾已经成了一种疾病。总之，人们已经形成了对网络的依赖。

令人产生依赖的不仅是电脑，手机也是一个人人离不开的东西。一旦手机离身，人们似乎立马变成了井底之蛙，似乎与世隔绝一样，生怕错过了哪个重要的电话。即使有些人的手机仅仅限于约牌局、找饭局，但一定要保持对手机状态的敏感。我们甚至常看到手机铃声一响，在座的人都在摸兜——一个比一个累！随着手机功能的丰富，人们对它的依赖会越来越严重。手机已经不是人类使用的工具，倒好像人类是手机的奴隶了。

在 21 世纪的今天，人们似乎可以随心所欲地做着任何自己想做的事情。地球村屋前屋后的陆地、湿地和海洋被改造的改造、改变的改变，给人们的吃穿用住行等带来了全方位的方便和舒适。然而，人类在不断创造物质文明，享受科技成果的同时，也对我们赖以生存的地球产生了巨大的破坏效果，这是人类在新的环境下面临的新难题。

越来越多的气体排放使地球已经不堪重负，全球变暖是一个恐怖的事实，冰川开始融化，海平面在升高，绿色植被在减少，水土流失面积增大，河流逐步干枯，沙漠化日趋严重，缺水已经不是个别国家的困境。据说，美丽的岛国马尔代夫快要开始绝唱，日本和荷兰或许也将步其后尘，因为，他们的国土本来就低于海平面，现在更要把那些防护堤加高了。

据说在太平洋上，由陆地倾倒的大量塑料垃圾已经形成了巨大的漂浮着的大陆，环保人士称它为“地球第八洲”——塑料洲。在海浪的冲击下，塑料洲不停地分解塑料颗粒，即塑料沙。鱼类、鸟类和海洋生物吃了这种塑料沙就会中毒死亡，即使活着也浑身带毒，也许就会被端上人类的餐桌。

科学界普遍认为，今天物种灭绝的速度已经大大超过了它们在自然进化过程中死亡的速度。如果按照现在每小时有三个物种灭绝的速度，40 年以后的 2050 年，地球上将有 1/4 到 1/2 的物种“上西天”。

在北京麋鹿苑有一片特殊的墓地，名字叫“世界灭绝动物公墓”，它是为已灭绝的动物们竖立的，墓碑上镌刻着每种动物灭绝的时间，在墓地公告牌上的每一个汉字都是给“最高级动物”们敲响的一记警钟：“当地球上最后一只老虎在林中孤独地寻找配偶，当最后一只没有留下后代的雄鹰从天空坠向大地，当鳄鱼的最后一声哀鸣不在沼泽上空回荡……人类，就等于看到了自己的结局！”

常言道，不怕贼偷，就怕贼惦记。这是对物质损失的担忧。而且，做贼者心虚，他们不敢明目张胆地去偷你的财物。只要人们提高警惕，这种比较单一的危险就可以有效地避免。

而现实生活中存在的风险是全方位的，不仅是物质方面的损失，也包括身体和精神方面的损伤，以及生存环境的破坏等方面。这些隐患绝对不像小偷那样趁人不备才敢下手，它们既肆无忌惮地公开伤害，也悄无声息地隐形伤害。既有眼前的麻烦，也有明天的陷阱。人们不能对此置若罔闻，因为，这些危险是客观存在的，忽视了它们的存在，它们就会在未来干扰我们的生活。

3 谁偷走了你的幸福

——困扰人生的四个难题

转型的困惑
——从何时起社会开始变得金钱至上、人情淡漠

父子俩住在山上，每天都要赶牛车下山卖柴。父亲比较有经验，坐镇驾车，山路崎岖，弯道特多，儿子眼神较好，总是在要转弯时提醒父亲：“爹，转弯啦!”有一次父亲因病没有下山，儿子一人驾车。到了弯道，牛怎么也不肯转弯，儿子用尽各种方法，下车又推又拉，用青草诱之，牛一动不动。到底是怎么回事？儿子百思不得其解。最后只有一个办法了，他左右看看无人，贴近牛的耳朵大声叫道：“爹，转弯啦!”于是，牛应声而动了。

这个故事与巴普洛夫训练猪的实验有异曲同工之妙，经过训练，只要人敲打喂猪的食槽，猪就习惯性地过来抢食了。

猪也好，牛也罢，它们都有条件反射的习惯。当习惯形成，反过来又会影响它们的行为。

对人而言，同样也有对环境的习惯问题，只不过是作为高级动物的人能够习惯的事情是多方面的，对生活节奏、声音、环境，甚至思想观

念等都可能成为一种习惯。而一旦形成了习惯，若要做出改变则是比较痛苦的事情了。原来的蒸汽机火车司机就是一个非常典型的例子，他们长时间工作在巨大噪声的环境下，由于身体已经适应了那种状况，当他们退休以后，在安静的条件下绝大多数的司机反倒很快就离开了人世。

百年的民族压迫、国内战争、政治运动，使人们的思想被禁锢，言论受约束，也压抑了追求个人幸福、物质财富的愿望，更难奢谈彰显个性、实现自我等精神追求了。

1978 年召开的中国共产党的十一届三中全会，结束了“文化大革命”的历史，也结束了“以阶级斗争为纲”的历史，确定了以经济建设为中心，走改革开放的发展道路。这种社会发展方向的调整，意味着中国社会开始了重大的转折。

1979 年，改革开放的总设计师邓小平在广东视察。于是乎，曾经的小渔村很快就被建设成了现代化的大城市——深圳。自此，深圳成为了中国改革开放的窗口。“深圳速度”“时间就是金钱，效率就是生命”“让一部分人先富起来”等，逐渐成了国家所倡导的主旋律。而对内搞活的政策，使中国人压抑已久的致富愿望得到了激发，或说是激活，全国上下真正做到了齐心协力发展经济。

中国人不缺智慧，因此，国外有一种说法，叫做“智慧装在中国人的头脑里，财富装在犹太人的兜里”；中国人不怕吃苦，穷了那么多年，没有什么吃不了的苦，所以，外国人怕中国人，中国人到了他们那里就会抢他们的饭碗；中国人不愁方法，四大发明给人类带来了多大的推动作用？只要有环境，只要有政策，只要有方向，中国人的方法可以花样百出。

一旦中国人的热情被释放，那么，方法根本就不是问题，只要政策在，什么人间奇迹都能够创造出来。凡是政策允许的，大家会不遗余力，即使没有明确政策，也有人敢于做第一个吃螃蟹的人。什么开饭

店、做生意、倒钢材、办歌厅、养王八、喂藏獒等五花八门的生意出现在中国大地，把中国人的聪明才智展示得淋漓尽致。

在经济快速发展的过程中，我们也走过了弯路，做出过荒唐的事情，也付出了很多的代价，诸如环境污染之类的事情是在所难免，拜金的盛行、道德的滑坡、信仰的缺失、文化的沙漠化、幸福感的降低等问题的出现，给今天的人们留下了很多的困惑。

著名作家王蒙说："愈是封闭就愈造就了一种如饥似渴的好奇心，一种轻信，一种见夹生饭而狼吞虎咽的习惯，一种动不动就热起来的'易热狂'，一种尝到禁果便飘飘然的轻浮。"

改革开放初期，整个社会似乎有这样的共识，中国贫穷、落后，国外富有、先进。因此，那时候，只要与国外有关系就会被羡慕，去了国外就牛哄哄。一个人明明在国外一直刷盘子，最后见到圆的兴奋，这样的人回国后还夸夸其谈，说自己放弃了国外优厚的条件回来建设四化了；有的人出去两年，回来后竟然说，这个意思我不知道该怎么用中文表达了——瞧这大尾巴狼装的！到外企工作也是一种荣誉，有的人到麦当劳端了几天盘子，就吹嘘说自己有外企工作经历；实在与外国扯不上关系，就换一种方式，把加利福尼亚州叫成加州，把德克萨斯州叫德州，那个亲切劲儿就好像是叫自己故乡的小山村，其实与他连两毛钱的关系都没有，别说加州、德州了，他可能连沧州都没有去过。

没钱的日子过惯了，一旦有钱了也不适应，不知道有钱的日子该怎么过了。有的人原来没钱吃肉面黄肌瘦，现在有钱了干脆就大鱼大肉，于是乎，大腹便便的人增多，一开始还以为自己很美，说明我有钱吃肉，后来才知道，肉这个东西吃多了会导致高血压、高血脂、脂肪肝等，甚至出现心脑血管疾病；有的人有钱后就感谢祖宗，建豪华墓地显示实力，老祖宗的盖好了，实在没的建了，就给自己建墓地；有的人一有钱就变坏，离婚换媳妇，包二奶养小蜜，甚至弄出个小三、小四也不

奇怪。如果一个人的素质无法支撑财富，乱象就会随之产生。

针对这种久贫乍富的暴发户心态，曾经有过这样的段子："等咱有了钱，想吃油条吃油条，想喝豆浆喝豆浆，豆浆买两碗，喝一碗再倒一碗……"

改革开放30多年，中国就像按下了快进键，人们就像上了发条一样，早期的实现四化、奔小康、翻两番等整个社会追求经济目标，也带动了个人追求致富。一切向钱看的结果是，拜金主义逐渐形成并且愈演愈烈，甚至原来所谓的事业和理想全部是以金钱来衡量了，发财成了成功与否的唯一标志，任何事情都不能离开一个"钱"字。借用一句俗语，"《百家姓》去掉赵，张口就是：钱！"

当追逐钱财变成了社会的主旋律，道德、信誉、良心对有些人就失去了约束力，很多人为了发财可以不择手段，突破道德底线，甚至做出伤天害理的事情。

商人玩缺斤短两以次充好，乃至于坑蒙拐骗，于是，毒馒头出现了、地沟油风光了、旧皮鞋复活了、三氯氰胺有用了；没有白衣下的黑心怎么会让医疗器械生意红火；教育资源的不足就可以变成让家长乐捐的理由；有了利益的驱使，有的法官就敢吃了原告吃被告；权钱可以交易，职位就能够出售，招标就能够走过场……高等学府也不再是净土一片，扩招敛财，卖文凭发财。有一个博士生导师竟然带了60个博士生，有的学生一年都见不到导师一面。这样的导师肯定不是治学严谨之人，否则，他不会毁自己的名声。既然不是学术的能人，也能混个博导，而且还大量招人，说明了什么？国家最高科技奖获得者、复旦大学教授、著名数学家谷超豪曾严肃地指出，有些教授把学生当成廉价劳动力，学生则称呼导师为"老板"，这样很不好。他认为，教书育人不是商品买卖。

作为百年树人的教育部门已经市场化、世俗化，对民族的未来该是

多么恐怖的事情。北京大学教授钱理群尖锐指出："我们的大学，包括北京大学，正在培养一大批'精致的利己主义者'，他们高智商，世俗，老道，善于表演，懂得配合，更善于利用体制达到自己的目的。这种人一旦掌握权力，比一般的贪官污吏危害更大。我们的教育体制，正在培养大批这样的'有毒的罂粟花'。"

文化领域同样也浸淫着铜臭。电视里广告铺天盖地，娱乐节目越来越多，疯疯癫癫的少男少女主持，外加装疯卖傻的明星，自己玩得很投入，观众却被折磨得起鸡皮疙瘩。电视剧扎堆出现，很多胡编乱造，情节雷同。

书店里是书山书海，看包装精致无比，一旦迈进去，却发现，所有书籍的广告词都豪华得惊人，都有名人推荐、专家吆喝，媒体撑得恶心透顶，不把你忽悠晕菜，决不罢休。什么智谋大全、发财秘诀、升官宝典等，如同电线杆子上的祖传秘方一样映入人们的眼帘，污染着人们的心灵。

新闻真实性是新闻的生命，但有的记者在金钱面前就已经不要命了，软广告新闻司空见惯，假新闻层出不穷，炒概念乐此不疲，什么"天下第一月饼""打工皇帝""伟人菜谱"之类的概念，虽然在逻辑上和情理上未必行得通，但只要可以吸引眼球，其他的就无所谓了。

中华民族的传统节日传承和延续着几千年的文化，元宵节、清明节、端午节、中秋节、重阳节等，每一个节日都体现着浓郁的家族、血缘的印记，也是亲情的温情展露。现如今，各种传统节日大有被冷落的味道，家族的意义日渐淡去，血缘的印记逐步弱化，节日更多地成为了商业的狂欢。春节成了出游的时节，清明节很少有人寒食，端午节的粽子变成了工业化的速冻食品，中秋节的月饼演变为送礼的工具。与此同时，圣诞节、情人节等国外节日反倒红红火火，当然，它们也未能幸免成为商业炒作的对象，异化为商业和利益交易日。

伴随着网络的快速普及，网络词汇也应运而生，可惜的是，给力、萝莉、正太、控、宅、吐槽等也风头正劲的这些词汇却是来自于日本。而我们中国自己创造的新词大多没有那么阳光、进取，多是小三、打酱油、俯卧撑、酱紫、神马、内流满面之类颇具自嘲和无奈意味的网络语言。对此，作家、日本问题研究专家王锦思说："词汇的变化体现出我们的理想主义精神在淡化，除了搞笑、闲扯，缺少更有感染力的新词。正是这种犬儒化的状态，给日语词的涌入创造了空间。"

一般认为中国人讲中庸之道，做事情讲究四平八稳，不容易狂热，是一个温和的民族，然而，如今的中国人成了最急躁、最没有耐性的地球人。忙忙碌碌成了现代社会的代名词，着急忙慌的人随处可见。走路行色匆匆，开车抢行闯灯，等电梯时急不可耐，按电梯的按钮就像小提琴手在揉弦一样连续不停，难怪同样的电梯，到了中国需要维修的频率就增大。就连旅游这样本来是轻松愉快的事情，最后都变成了急匆匆走马观花的过程——等待，对于现代中国人来说，几乎成了奢侈品。

在刚刚结束的欧洲杯上，意大利著名前锋巴洛特利在紧张的比赛过程中尚且可以思考人生，而我们的社会却是只有急促感，不再有从容的心态，尤其是不再去思考什么是真正重要的事情。人们在忙忙碌碌中丢失了对生活的感悟，无论哪个年龄段的人都不能幸免，就像这个段子说的那样："上幼儿园，把天真弄丢了；上小学，把童年弄丢了；上初中，把快乐弄丢了；上高中，把思想弄丢了；上大学，把追求弄丢了；毕业后，把专业弄丢了；工作后，把锋芒弄丢了；恋爱后，把理智弄丢了；按揭后，把生活弄丢了；结婚后，把激情弄丢了；外遇后，把家庭弄丢了；当官后，把灵魂弄丢了；经商，把底线弄丢了；出国，把祖宗弄丢了；玩微博，把隐私弄丢了。"

一位美国教授考察中国后，深有感触地说："中国人活得累，他们的人生只有两个词：成功和拼搏。我很奇怪，他们连快乐都感受不到，

却想追求幸福。”

一味地追求物质财富，使我们富了口袋，但穷了脑袋。我们有梦想，但缺少了思想，失去了信仰，理想变成了笑谈，崇高显得荒诞，人生被高度浓缩为一个或数个关键词。我们沉湎于物质中纠缠，沉浸在欲壑中挣扎，到头来身心俱疲，精神迷惘，恍如梦境。能够真正拥有那种从容的、笃定的、淡然的内心感受的人有多少呢？

很多人以标榜自己什么都不信为时髦，但我们必须承认没有真正成功的人心里没有信仰的！信仰并不是一个抽象的词语，它是很具体的。先驱们坚信自己做的是正义的事业，坚信民族能够得到解放、繁荣，正是凭借着这样的信仰，他们才开创了民族的历史。

作家朱德庸也说过：“我们碰上的，刚好是一个物质最丰硕而精神最贫瘠的时代。市场的不断扩张、商品的不停生产，其实都是违反人性的原有节奏和简单需求的，它激发的不是我们更美好的未来，而是更贪婪的欲望。长期违反人性，大家就会生病。当我们‘进步’太快的时候，只是让少数人得到了财富，让多数人得了心理疾病罢了。”

我们的社会正处于急剧变革时期，在30多年的时间里快速完成了财富积累，也使社会发展的很多问题充分暴露了出来，今天的贫富不均、腐败、子女教育、养老、医疗等问题所引发的诸多问题，其实是社会发展不协调的体现。

面对这样的社会现实，我们与其羡慕别人，不如肯定自己。肤浅的羡慕，无聊的攀比，笨拙的效仿，只会让自己整天活在他人的影子里面。盲目的攀比，不会带来快乐，只会带来烦恼；不会带来幸福，只会带来痛苦。我们每个人都应当认清自己，找到属于自己的位置，走自己的道路，过自己的生活。

就像星云大师所说的那样：“有粮千担，也是一日三餐，有钱万贯，也是黑白一天，洋房十座，也是睡榻一间，宝车百乘，也是有愁有烦，

高官厚禄，也是每天上班，妻妾成群，也只是一夜之欢，山珍海味，也只是一副肚腩，荣华富贵，也只是过眼云烟，钱多钱少，够吃就好，人丑人美，顺眼就好，人老人少健康就好。”

否则，我们生活在无休止的奔波和抱怨当中，我们的生活品质大大降低了，也给我们的生活留下了阴影，甚至是带来了隐患。何必难为自己呢？

中国式教育的悲哀
——教育机制与家庭教育问题亟待纠正

有这样一个关于伟大母爱的故事。妈妈和儿子相依为命，在母亲精心的呵护养育下，儿子到了谈婚论嫁的年龄。有一天，儿子告诉妈妈，他爱上了一个美丽的姑娘，想娶这个姑娘。可是，姑娘提出了一个条件，就是，她要吃了男孩子妈妈的心，才能嫁给他。儿子显然非常的为难，可是，妈妈听到后，二话不说就把自己的心挖了出来，让儿子交给女孩子。当儿子乐滋滋地捧着妈妈的心一路狂奔的时候，一不小心摔了一跤。当他慌里慌张从地上捡起妈妈的心的时候，却听见心对他说话了：“孩子，你摔疼了吗？”

这个故事曾经让很多人唏嘘不已，人们不得不由衷地赞叹母爱的伟大！就本能来说，照顾孩子是母鸡都会做的事情。万通的董事长冯仑先生曾经说过，人类有时候把本能上升为美德。但作为中国的母亲、中国的家长，她们对孩子的关爱已经远远超出了本能的范畴。

中国人对于孩子的态度，可以说孩子就是他们生命的全部，是生命的延续，更是美好愿望的传承。太多的中国人将自己所有精力完全倾注

到了孩子的身上，甚至是以牺牲个人的人生、事业、幸福为代价，只要能为孩子好，他们可以抛弃一切。

有人说，中国人活着就是为了孩子。从孩子没有出生开始就已经兴师动众了。有的人在怀孕前就注意饮食的合理，加强锻炼，保证品种优良。还不能胡乱服药，要做好避免辐射等一系列的孕前准备工作。怀孕后没动静要着急，有动静也担心；今天听胎心，明天看胎位；一会要补钙，一会要加锌；孩子不缺锌了，大人也累心了！孩子培养要从胎教开始，听音乐、听英语，还有唐诗三百首。估计孩子在娘胎里已经是气喘吁吁了。孩子一落地，那些科学育儿的招数跟着就上来了，不管明白不明白，也不管理解不理解，反正就按照书上的要求去做了。家长们最大的愿望就是孩子一定不能缺营养，从这个角度看很多人是没有失望，因为我们看到了很多的小胖子，甚至还有大胖子。

为了孩子的明天，孩子们在幼儿园期间就开始学音乐，学乐器，学英语，背唐诗。对于很多孩子来说，与其说是孩子在学习，不如说是对家长的科普。许多孩子就像马儿被强按头喝水一样学习乐器，虽然，他们不喜欢，可是面对大人们那不容置疑的眼神，孩子们只好无奈地接受煎熬。

教育部在 2011 年底下发通知，要求各地幼儿园不得以举办兴趣班、特长班和实验班为名，进行各种提前学习和强化训练活动，不得给幼儿布置家庭作业。话说得这么细，不仅表明教育主管部门充分了解这些现象，也说明问题已经比较严重了。因为许多幼儿园已把举办兴趣班、特长班等提前学习活动当做敛财工具。有了这种逐利冲动，即便教育主管部门叫停，顶多也只能管得住一时。幼儿园能搞兴趣班，还在于家长有这种需求。这些学前教育机构均依赖于市场化生存，倘若家长不主动把孩子送上门，谁也没法强迫不是？就算幼儿园不办兴趣班，家长不带小孩上兴趣课，应试教育机制也逼着人们不能不提前为孩子着想，把孩子

的人生起跑线提前到幼儿教育阶段，没人敢拿孩子的未来当赌注。如果大家都送小孩上兴趣班而你不送，万一上小学了赶不上进度怎么办？小学赶不上进度了，初中怎么办，高考怎么办？到最后，所有力量集结在一起，幼儿园“小学化”已变成一个强大现实，幼儿园也不得不成为应试教育的“预科班”。既然现行教育体制设定了高考这一终点线，就不可能没有一个起跑线。一旦有了起跑线，就阻挡不了人们从幼儿阶段就开始让孩子做热身运动的冲动！这是中国式教育的一种悲哀。

人大代表王恩多认为，现在的教育太过重视智力，从幼儿园就开始学英语、数学，而在情商教育、抗挫折教育方面的缺失很大，“我认为，一个人能不能成才，20%靠智商，80%靠情商和抗挫折能力”。现在很多家庭就一个孩子，父母和祖辈的希望都押在这一个孩子身上。如果孩子不从小接受完善的道德教育、情商教育，以后对成长会很不利。大楼建起来很困难，但是一根火柴就可以把它烧掉。

针对目前教育领域存在的问题，易中天教授有过这样的描述：中国教育的目标是“望子成龙”；标准是“成王败寇”；方法是“死记硬背”；手段是“不断施压”，还美其名曰“压力即动力”。至于孩子们是否真实，是否善良，是否健康，是否快乐，没人去想。最需要“以人为本”的领域，却最不拿人当人，这真是一个奇迹！

无论是中考，还是高考，最紧张的不一定是学生自己，那些请假陪考的家长远比他们着急得多。当孩子们全神贯注地盯着考卷的时候，考场外心绪不宁的家长大多如坐针毡。当升学成为人生事业发展的唯一捷径，孩子们千军万马过独木桥的时候，家长们细致入微而又战战兢兢地做着后援工作，无论代价多大都无怨无悔。

为了能够让孩子就读一个好的学校，同时又能够让孩子避免奔波之苦，许多京城家长在学校附近租一个房子，做起了“学租族”。孩子可以每天早上多睡了一会儿，可是，一家人蜗居斗室，家长不得不上下班

长途跋涉，只要对孩子有利，妈妈可以把自己的心掏出来，吃苦又算得了什么呢？有些孩子为了能够在北京接受课外辅导，提前几年就开始来北京安营扎寨，家长就要辞职陪读，照顾孩子的生活起居，导致家庭临时解体，夫妻长年分居。家长心中的那份苦，只有他们自己知道，当然，乐的却是房地产中介。由于这样的家长已非个别人，无形中哄抬租房价格，造成了临近开学时，学校周边的房子很难租到的局面。在高考期间，酒店都可以因此小有收获。现代版的孟母择临也不忘与时俱进，不自觉地参与到了热热闹闹的房地产事业中去。而去国外陪读的家长，也不是少数。“可怜天下父母心”被我们中国人演绎得淋漓尽致！

孩子毕业就要找工作，在目前毕业即失业的情况下，家长们自然会一如既往地操心费力。有了工作，又要开始为孩子的婚姻大事操心，房子问题固然首当其冲。有资料显示，美国人自购房年龄平均是三十六七岁，而中国人则是二十六七岁，是世界上自己购房平均年龄最小的国家。因此，有人戏称，中国的房价是被丈母娘炒起来的。以我国年轻人的收入水平，我们不难想象，尽管户主写的是孩子的名字，但实际的掏钱者有几个是孩子本人呢？

有这样一个段子。爷爷告诉我，他娶奶奶的时候只用了“半斗米”；爸爸告诉我，他娶妈妈时总共用了“半头猪”；而我娶媳妇的时候，则用了我爹妈“半条命”。这样的家长虽然牺牲了半条命，毕竟，孩子的终身大事已经有了着落，还有一大堆家长需要面对家里的剩男剩女呢，他们是想牺牲半条命却没有地方啊！

一旦孙子辈的人来到这个世界，家长们接着又开始了新的长征，因此有人调侃说，这是有了儿子当儿子，有了孙子当孙子！中国人只要活一天，就对孩子有着操不完的心！

这种越俎代庖包办一切的做法已经产生了负面的作用，如今的剩男剩女大量出现，他们的父母在着急上火的同时，难道不需要反思吗？请

大家看看这个段子：5 岁：孩子，我给你报了少年宫。7 岁：我给你报了奥数班。15 岁：我给你报了重点高中。18 岁：我给你报了高考突击班。23 岁：我给你报了公务员。32 岁：我给你报了《非诚勿扰》。中国式父母以爱为名来包办孩子人生的做法，开始遭到讨伐。

从家长们的本意来说，一定是发自内心地爱孩子、对孩子好，对此，没有任何人会有异议。中国家长的舐犊之情展示得淋漓尽致，用大爱无疆来描述也是丝毫不过分的，但我们不得不说的是，家长们虽然主观上是以爱孩子为出发点，然而，很多家长却缺乏科学的方法，他们的做法与其初衷是相违背的，甚至可以说有很多做法恰恰是害了孩子。最终的结果是，以爱的名义让孩子没有得到真正意义上的爱。

在诸多人的意识中似乎只有朴素的概念，绝对不能委屈了孩子。特别是现在的父母，在他们的儿童时代，物质生活水平比较低，对好吃的东西只有流哈喇子的份儿，如今，他们做了父母，一定要让孩子有一个"幸福的童年"，大有在孩子身上补偿他们童年缺失的意思，于是，孩子要什么给什么，仿佛这才是对孩子最现实的爱。另外，望子成龙的心理转化为给孩子提供更多的时间，将来能够考一个理想的大学，个人的前途才能有希望。为此，凡是可能会占用学习时间的事情，家长一概包办了，甚至是除了孩子上厕所不能被代替，其他的任何事情全部由大人承担，导致孩子们连换个灯泡，拧个螺丝等简单劳动都抓耳挠腮，一筹莫展，成了四体不勤五谷不分之人，真正成了皇帝，可能他们比溥仪好的地方就是自己还会穿衣服，其他的别无二致。

很多父母都有一个严重的错误：把孩子等同于小猫小狗一样的宠物，只知道满足物质生活，忽略了孩子的精神世界。对孩子要说人话，告诉他们应该怎样做人。这是父母必须做到的，因为孩子也是人！

孩子们在得到家长无微不至照顾的同时，体质却普遍下降了。北京地坛小学的一位体育老师介绍，现在体育课的达标标准已经比过去低了

不少，可是尽管如此，目前的小学生在比赛时跑不了 20 分钟。这名老师说："如今让高年级学生跑 400 米，不少学生都坚持不了。一项 400 米的耐力训练，不少学生都是跑一圈，走一圈，我们也不敢逼着学生跑，现在孩子都是独生子女，一出事家长就会来学校闹。"

2011 年 11 月 24 日，俄罗斯伊尔库茨克州的一个少年足球队以15∶0 战胜了北京地坛小学队，后又以 7∶3 击败了北京小学比赛冠军球队，两场比赛，俄罗斯的这支少年队一共打进了 22 个球，净胜 19 球！对于网友提出的"中国小学生块头比俄罗斯大很多"，前国脚郝海东回复道："那不叫块头，那叫胖，我们现在的孩子除了胖子，就是眼镜，娇生惯养的太多，家长追求的就是考试成绩。没有健康的身体、健全的人格，考上再好的大学有什么用，毕业后一样没工作。"

娇生惯养的孩子明显缺乏吃苦精神，特别是面对困难，他们只有惧怕，而没有敢于克服困难的勇气，因为他们从未有过那样的经历。孩子们在家长的百般呵护下，如同在温室中长大的禾苗，经不起风吹雨打。就如同在过于肥沃的土壤里生长的庄稼，往往会因为养分过剩而被烧死。在笼中养大的雄鹰即使放飞，很快就会死亡，因为，安逸的笼中生活使它们的心脏无法适应飞行中所产生的巨大压力。

斯沃斯莫尔学院社会学教授巴里·施瓦兹这样说过："幸福如果作为生活的副产品，是很棒的一个东西，但把它作为目标来追求，只会导致灾难。"他的研究结果表明，注重给孩子营造幸福童年的"完美父母"，会使孩子成年后的生活陷入迷茫和阴郁。

南怀瑾大师曾经说过，19 世纪、20 世纪威胁人类最大的疾病是肺炎，20 世纪威胁人类最大的是癌症，21 世纪威胁人类最大的是精神病。现在是精神病开始的时代了，我发现很多年轻的孩子精神都出现了问题，归结起来是教育的问题。一个国家、社会的兴衰成败，重点在文化，在教育。

我们目前的教育机制固然存在问题，但家庭教育的误区也是不容忽视的问题。

北京动物园里有一群大雁，按理说，大雁不应该固定在一个地方生活，否则就没有大雁南飞的场景了。它们为什么没有离去呢？因为，大雁要起飞之前，必须要在水面上有一定的起飞距离，在这个距离里，大雁才能够积累足够的能量来保证自己升空。而动物园有意识地缩小了水面，大雁没有了这个努力的过程，失去了前进的条件，因此，就把自由翱翔的鸟变成了游人的观赏物，虽然它们可以养尊处优地生活了，却失去了把握自己命运的能力。

孟子曾经说过："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身。"无论时代如何变迁，从古到今，凡是成就一番事业者无不是经历了许多的坎坷和挫折，在逆境中经受磨难最终方能如愿以偿。

孩子们长时间生活在"饭来张口，衣来伸手"的条件下，久而久之就养成了一种意识，他们会觉得别人对他们做什么都是应该的。如果孩子内心形成了这样的认识，他们未来走向社会以后，一旦不能随心所欲、为所欲为，找不到众星捧月的感觉，那么，他们岂能有平和的心态？稍有不同，他们就会觉得自己吃亏了，得不到别人的支持就会失落，甚至抱怨不断。因此，我们无法对他们在社会上的生存能力抱有乐观的估计。

2011 年 10 月 8 日，长春市两个实验中学高三级的学生因为打篮球发生摩擦，其中的一个随即叫来了自己的父母，他的父母更不含糊，又找来了十几个青年人，对另外的学生一顿刀砍之后，那个可怜的学生竟然一只手被砍下，第二天就离开了人世。

我们不谈这起事件的不幸、残忍或极端，让我们从另外的角度进行思考。

第一，他们同为实验中学的学生，大家知道，我国各地的实验中学都是好学校，能够进入实验中学的学生肯定成绩都不错，而且，在人们的眼里，这些学生应该都是好孩子。高三的学生与别人闹了点矛盾，马上就想到告诉父母，可见孩子处理问题的能力该是多么的弱。

第二，家长招之即来，说明他们根本就没有给孩子自己处理问题的机会，这正是孩子自理能力差的根源。

第三，在家长的心里，孩子与别人发生矛盾肯定就理解为孩子吃亏了，他们就是给孩子出气做主来了，于是又叫来了一群打手。

第四，他们对一个手无寸铁的孩子疯狂施暴，手段如此的凶残，实在是令人发指！他们的孩子是孩子，别人的孩子就不是孩子？可以想象，他们平时对孩子灌输的思想就是谁惹你了，你就和谁急。包容和忍让对他们来说一定是一个陌生的字眼，他们的人生哲学里只有自己。

虽然这是一个偶然的事件，但这个家长的行为却具有代表性。

何人不关心自己的孩子？谁又不爱自己的孩子？但我们不能仅仅局限在个人家庭的范畴。我们每个人既是自然人，又是社会人，一个和谐的社会需要博爱，而不仅仅是家庭之爱。过度的家庭之爱是宠爱，是溺爱，没有博爱教育的宠爱，就是坑害！没有对他人的爱心，就别指望能够得到他人对你的关爱。都想着一切为自己，整个社会的道德水准将会是什么样子？一个道德水准底下的社会怎么能够有个人生活的幸福？

因此，我们做家长的要对孩子的一生负责，就不能仅仅考虑到孩子的生活起居，不仅仅给孩子提供幸福的物质生活，更需要给孩子建立正确的人生观、健康的心灵和完整的人格，绝对不能让孩子只知道索取，不知道付出。这样的爱才是真正的爱，也是对孩子负责的境界，更是对民族发展的责任！否则，我们含辛茹苦地给了孩子狭隘的爱，最终却害了下一代，这是非常愚蠢的做法！要让我们对孩子所付出的一切产生有利于孩子和社会的积极作用，不要再辛辛苦苦执着地做傻事了！

靠谁来养老
——面对未富先老、未备先老的现实，对养老金问题的思考

孝敬老人、赡养父母是中华民族的传统美德，那些违背了传统美德的行为无疑会被社会所不齿。我们固然要继续发扬少有所依、老有所养的优良传统，但随着社会环境的变迁，养儿为防老已经逐渐变得越来越不现实，至少，依靠儿女不能再作为养老的主要方式了。

从历史的发展过程来看，中国人一直是家庭养老，养儿防老的观念可以说是根深蒂固。比如，老舍先生的名著《四世同堂》所描述的兴旺家族，红光满面的老者捋着长髯，幸福地看着家族中的后人们。这位长者不仅能够享受子孙满堂的天伦之乐，也毋须为自己的养老问题忧心忡忡，因为，子孙们会确保他的晚年衣食无忧。如今，这样的场景只能重现在历史记忆中了，随着时代的变迁和社会环境的变化，现在绝大多数的家庭只生一个孩子，哥哥、弟弟、姐姐、妹妹等称呼或许将会消失，再发展下去，连伯伯、叔叔、姨妈、舅舅等也将变成纯粹的概念，因此，未来几乎不可能再出现庞大的家族了，与此同时，曾经的家族式养老方式也就不复存在了。

改革开放以前，经济保障水平比较低，国家将建立养老退休制度作为社会养老的基本目标。20 世纪 80 年代以来，随着养老制度的逐步建立，过去的现收现付制度开始转变为社会统筹和个人账户相结合。所谓的现收现付制度是指现在的年轻人来赡养老年人。但改革所实行的基金积累制，是从一个人的工作开始积累，到老了返还养老金供他养活自己，这种改革大大减少了政府的财政负担。而目前我国拥有将近 2 亿名

老年人，未来老人的数量会更大。

发达国家富强了才会出现的养老问题，在我国却恰恰相反，呈现出未富先老的特殊状况，这给养老社会化增加了极大的难度。我国的社会承受能力和经济实力还没有达到那么高的水平，养老基金缺口达到几万亿的事实表明，在我国完全转变为社会养老，似乎很难轻而易举地实现。

这种转变从长远看肯定是好事，问题是这样的转变之后出现了一段真空地带，即我国第一代独生子女的父母，他们的养老问题怎么办？他们年轻力壮时，所在单位采用的是老制度，没有为自己进行养老，到了晚年以后，又不能享受原来制度的保障。因此，这些跨越不同养老制度的人，他们的养老问题更多的只能靠自己的家庭来解决了，因为这是一个可以自己把握的方法，当然，前提就是这个家庭要具备一定经济实力。对于第一代独生子女来说，无形中他们又有了新的压力，如果他们的收入本身就不高，如果同为独生子女的夫妻的双亲都在，那么，即使他们非常明白“百善孝为先”，如果他们的经济状况不允许，必将面临有心孝敬父母，无钱孝子难为的窘境。

因此，作为第一代独生子女，他们身处421中1的位置，享受了童年时代父辈无微不至的爱，可是，20多年后，也许他们中的很多人却无力向父辈回报了。这样的担心绝对不是杞人忧天，而是一个活生生的现实问题，一个无法回避的问题。对这个问题的担忧会像幽灵一般缠住很多人，面对这样的压力，有几个人会无动于衷呢？现实的压力已经不堪重负，还有一个未来的难题等待解决。

有一个段子是这样描述这一代人的：读小学时，大学不要钱；读大学时，小学不要钱；还没工作时，工作是分配的；可以工作时，得自谋职业；没挣钱时，房子是分配的；能挣钱时，发现一辈子的薪水也买不起房；没有进入股市时，傻子都在赚钱；兴冲冲闯进去时，发现自己成

了傻子。为什么不赶趟的总是我？

人口老龄化是当前全球性的难题之一，而我国是世界老龄化程度最高的国家之一。国家统计局发布的《中华人民共和国2011年国民经济和社会发展统计公报》显示，2011年末全国（不包括港澳台地区）60岁及以上老年人口已达1.8499亿人，占总人口的比重达13.7%，与2000年第五次全国人口普查相比，上升了3.37%。65岁以上的老年人口已接近1.3亿人，全国31个省（市、自治区）已有26个进入老龄化状态，而到2050年，这一数字将会达到3.32亿人，超过总人口的23%。

中国面临"未富先老"和"未备先老"双重挑战。当65岁及以上老龄人口占总人口的比例从7%上升到14%，就标志着从老龄化社会过渡到老龄社会。完成这一过程，法国用了100多年，中国、巴西、日本只需25年。

人口老龄化将带来一系列人口和社会经济问题，对社会养老保险制度运行形成巨大的挑战和压力。

数据显示，2011年我国城镇职工基本养老保险参保2.84亿人，其中参保职工2.16亿人，离退休人员6826万人，分别占总数的76%和24%。这意味着基本上每3个工作的人养1个退休的人。第六次人口普查数据显示，我国老年抚养比呈现先缓慢下降后逐步上升的趋势，2011年末已上升至12.23%。有关部门测算，到2015年中国劳动人口将开始下降，到2035年65岁以上人口约有2.9亿人，劳动人口约有8.1亿人，减去接受高等教育、失业和低收入劳动人口，将出现不足2个纳税人供养1个养老金领取者的局面。

在传统的家族式养老方式逐渐消失的同时，我们赖以依靠的社保养老金又是怎么样呢？2010年7月，中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文在中国和拉美养老金制度国际研讨会上透露，我国社保养老金

“空账”1.3万亿元。也就是说，个人账户只是一个名义账户，其中并没有资金，由此形成了“空账”问题。人口老龄化对养老保险和医疗保险基金支出影响巨大，然而当前我国的社保制度还处于逐步完善进程中，现有的养老资金存在来源单一且收入不稳定、个人社会保障账户不充实等一系列问题。

这个涉及老百姓未来利益的养老金账户为什么出现“空账”呢？

1. 半路出台的社会保障养老金制度，留下了先天不足的历史欠账。导致目前对1997年前退休职工（全国约1500万人）的养老金支付，只好由后来的缴费者先承担了，于是就有一个“历史债”在里边。目前的社会统筹养老金还不上老一代职工的“历史债”。

2. 人均寿命延长。以上海为例，1995年上海市男性平均寿命为73.46岁、女性为81.83岁，到了2008年男性平均寿命79.06岁、女性为83.5岁，因此人的寿命延长意味着国家养老支出的增加。

3. 中国正快速步入老龄化社会。仅在2000年至2007年的7年间，我国60岁以上的老年人口由1.26亿人增长到1.53亿人，占总人口的比例从10.2%提高到11.6%，2010年我国超过60岁的老年人已达1.74亿人，约占总人口的12.8%。

4. 养老基金年年缩水。“2009年，中国养老金累计结余1.25万亿，五险累计结余1.93万亿，但中国养老金账户投资的收益率不到2%，面对高于收益率的CPI，形成了福利的巨大损失。”中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文针对上述数字分析称，过去9年里，CPI平均为2.22%，意味着每年损失几十亿。

5. 违法行为侵吞养老金，提前退休给养老保险基金带来了支出压力。由于职工提前退休既要少缴5年养老保险费，又要提前支付5年的养老金，直接造成养老保险基金收入的减少。以近期暴露的济南养老金案件为例，济南2009年提前退休4000人，而2006年以来已经查处

3000多份造假档案。如若按济南市2009年月社平工资2491元作为缴费基数，5年将减少基金收入3亿元，按济南市2009年月人均养老金1520元计算，3000余人造假提前退休，5年将支出养老金2.73亿元，一进一出，涉及养老保险基金5.73亿元。

近期的一个社会热点新闻就是，人力资源与社会保障部发布消息，将在广泛征求各方面意见基础上，适时提出弹性延迟领取基本养老金年龄的政策建议。这个意见一经公布，立即在全国范围内引起了轩然大波，人社部称，随着我国经济社会的不断发展以及人均寿命的不断延长，相应推迟退休年龄，是一种必然趋势。

这个建议的背后，昭示着目前的社会福利已不堪重负，未来养老问题绝非一个危言耸听的话题。老百姓提前为自己的未来做好准备，已是必由之路！

我国正处在社会转型阶段，养老金制度的建立时间比较短，缺乏必要的经验。由于它不仅是简单的制度问题，需要方方面面的考虑，而且需要巨大的财力支持，因此，不可能在短时间内就很完善。我国改革开放30多年的实践证明，中国政府已经积累了解决各种经济和政治问题的能力，因此，我们有理由相信，未来的养老制度肯定会不断完善，只是需要一定的时间而已。

目前，中国的养老体系由社会基本养老保险、企业年金、个人储蓄三部分组成。而社会基本养老保险是目前最基本、覆盖面最广的养老方式。

我国的社会基本养老金制度为社会统筹和个人相结合的方式。企业缴费计入社会统筹部分，用来支付基础养老金；个人缴费计入个人账户，用来支付个人养老金。个人退休后从政府那里领取的养老金也是由这两部分组成：基础养老金和个人账户养老金（只考虑新人）。具体计算方法如下：

基础养老金 = 当地上年度月平均工资 + 本人指数化月平均缴费工资 × 缴费年限 × 1%

个人养老金 = 个人账户至退休时累积储蓄额/计发月数（50 岁退休时计发月数为 195 元，55 岁退休为 170 元，60 岁退休为 139 元）

我国领取国家基础养老金的最低缴费年限为 15 年。那么，到退休的时候，能够从社保那里领到多少钱呢？举个例子来看一下。

王强 30 岁，目前月工资 3000 元，是社会平均工资，工资年增长 2%，年投资回报率 3%，60 岁退休。王强到 60 岁的时候，他的个人账户共积累 177380 元，30 年后社会平均工资已涨到 5434 元。

基础养老金 = （5434 + 5434）/2 × 30% = 1630.2 元

个人账户养老金 = 177380/139 = 1276 元

养老金总计 2906.2 元

从表面上看，他领到的养老金和现在的工资差不多，并不算少，但是如果按照 3% 的年通胀率计算，30 年后的 2906.2 元只相当于现在的 1197 元。可以设想，在目前的生活水准下，1197 元能过上什么样的生活？也就是说，政府提供的社会养老金距离满足大多数人所希望的退休生活品质还有很大差距。

另外，从大多数国家来看，居民退休金来源由三部分组成，即国家基本养老所提供的国家退休金、企业雇主的年金或团体年金和个人储备的资金。在我国，企业年金只有少数大型企业的员工才能享受到，因此，居民的退休金储备来源，主要还是社会基本养老保险和个人理财类储备金。相关数据显示，在我国居民的养老金来源中，社会基本养老保险占 35% ~50%，个人理财储备约占 50% 以上。这个数字表明，即使国家的养老金制度很成熟了，还有 50% 左右的养老费用需要个人来承担。因此，个人为明天的养老做准备成为了一个无法回避的问题。而对于那些在社会养老制度转型的初期就面临养老问题的人，个人所需要承

担的压力就更大一些。

我们用比较的眼光看一下下面的场景对比。一位导游专门接国外的旅行团，这些团都有一个特点，基本上都是老人，而且几乎个个都是“老顽童”。旅游路上一车老人欢歌笑语，看得出他们的晚年生活过得有滋有味！

反观咱们中国的很多老人，每到冬天傍晚，在北京的公交车站会看到很多老人家在那儿维持秩序，穿着厚厚的棉衣，顶着烈烈寒风。他们当中不乏有为社会贡献余热的志愿者，可是，更多人则是为增加收入不得已而为之。

为什么会有如此的不同？那些国外的老人，他们在退休之前就已经方方面面准备好了，社会保障体制又比较健全，医疗有保险，退休有保障，不足的部分他们会在年轻时用商业保险的办法来补充，他们已经没有了经济上的后顾之忧，所以能够从容地享受生活。

目前，我们的后顾之忧还没有解决，而且，在通货膨胀严重、物价居高不下、生活压力很大的情况下，我们只能对明天的个人养老问题忧心忡忡。

为什么被名利所累
——疲惫地奔波，却忘记了为什么出发

无论从历史的角度来看，还是从现实的状况来思考；无论因经济问题而担忧，还是因精神压力而困惑，我们的确面对着诸多麻烦。但假如我们换个角度来思考的话，也许很多问题就会迎刃而解。如果我们少一些不切实际的攀比，多一些知足常乐的满足；少一点好高骛远的目标，多一点脚踏实地的行动；少一点心浮气躁的抱怨，多一点心平气和的淡

定；少一点望子成龙的迫切，多一点顺其自然的超然，很多的压力自然就会释放掉了。

不给自己压力，更不要冥思苦想地难为自己，然后再愁眉不展地去找解决问题的办法。删除一些人生的垃圾软件，还原生活的平淡，用简单的思维去面对人生，让无谓的麻烦离我们远去。

某媒体曾经做过一次有奖问答活动，题目是这样的：充气不足的热气球上有三个科学家，为防止坠毁，必须推下一个科学家，三人中一位是环保专家，可使人类避免因污染而死亡的命运，一位是原子专家，他有能力阻止全球的原子战争，另一位是粮食专家，他可以让人类不再挨饿。请问，该把谁推下去？

由于奖金丰厚，所以参加的人趋之若鹜。他们动用各自的想象力，给出了很多答案和貌似道理十足的理由。然而，出人意料的是，最终的获奖者却是一个孩子，他的结论是很简单：把胖子推下去！

无独有偶，一家外企在招聘时，给应试者一瓶矿泉水和一个杯子，要求是“请喝水”。面对这样的问题，应试者纷纷猜测到底要干什么。有的人认为这是在检验他如何面对诱惑，于是，他两眼直勾勾地盯着矿泉水，就像二傻子一般，一定要表现出“拒腐蚀，永不沾”的精神；有的人觉得这是要考察他去繁就简的能力，所以，直接打开瓶盖将水倒进口里；有的人判断这是要观察他的应变能力，因此，他干脆就把矿泉水瓶装进了自己的衣兜里。而这个测试题的标准回答恰恰是最简单的程序，打开瓶盖，将水倒进杯子，然后用杯子喝水。这个企业不希望招聘来有那么多复杂想法的人，只要能够按照要求简单地做事情就可以了。

这两个例子从不同的侧面反映了一个共同的结果，就是让事情简单化，而简单问题复杂化往往可能聪明反被聪明误。

活简单就是美，心灵简单就是享受。而且，需要简单的不仅是想法，也包括我们的需求和欲望。

其实，人的生活里最基本的就是开门七件事“柴米油盐酱醋茶”，有了这些东西就可以保证一个人正常的生存需要。以我国的经济发展速度和老百姓的收入情况，我们绝大多数人早已度过了为解决温饱问题而愁眉不展的阶段，可以依据自己的经济能力去进一步追求力所能及的生活品质。几年前有一个调查机构对很多人走访后得出一个结论，感到幸福指数最高的人既不是腰缠万贯的大款，也不是名声显赫的各路明星，而是月收入在 1500 元左右的人。因为他们摆脱了温饱的困扰，同时能够进行一定的积蓄，既不用为大房子操心，也无须对车子劳神，偶尔为家庭添置一些东西，不仅会带来成就感和满足感，又能改善生活，增添幸福。与这样的家庭相比，那些收入高于他们的人本没有理由唉声叹气，但做到这一点，就需要有平和的心态。

也许你现在住的房子不是很宽裕，只要有了和睦的气氛和温馨的感觉，这里就是你幸福的港湾。如果你为了房子辗转难眠，精神负担使和美的家庭陡生出焦虑的味道，岂不是因小失大?

也许你因为无法缴纳昂贵的学费，孩子只好就读于普通学校，作为家长的我们也没有必要为此忧心忡忡。我们暂且不谈儿孙自有儿孙福，做家长为了孩子已经尽了他们最大的努力，孩子们都会感觉到的，另外，如果孩子具备一定的实力，他们完全能够凭借家长们提供的条件实现个人求学的梦想。更何况进了高学费学校的孩子就一定称心如意吗?未必！关键还是取决于孩子自己的努力程度，其他都是外在因素。

也许你羡慕那些有车的家庭，其实，以我国汽车工业的发展速度和现在的车价，家庭拥有汽车已经不是奢望了。而且，汽车主要是代步工具，但很多人都对车赋予了身份地位等乱七八糟的含义，而弱化了汽车原本的作用。随着我国公共交通事业的快速发展，人们借助公共交通出行已经非常方便了，而且，政府也鼓励市民以公共交通为主要出行方式，这是用实际行动来支持绿色环保事业。

身居要职、大权在握，甚至大名鼎鼎的人更没有理由牢骚满腹、怨天尤人了。他们从来不用为衣食犯愁，只为健康指标担忧，购买奢侈品对他们来说不是难事，享受高档消费对他们可以是家常便饭，住有阔气豪宅，行有宝马香车。如果说这些人仍然对生活牢骚不断，那只能说明他们是活腻歪了！当然，他们肯定不会对任何事情都无忧无虑，他们或怕受贿被举报，或不放心自己的孩子惹事后，神气活现地宣称“我爸是李刚”！只要他们遵守规则，凭良心做事，他们一定是生活在令人艳羡的条件下的。反之，以自己的私欲为目的，挥霍手中的权力，那么，等待他们的必然是疏而不漏的恢恢法网。即使我们现在的监督机制不是很健全，他们能够在一段时间内逍遥法外，但是别忘了，常在河边站哪有不湿鞋？陈毅元帅早就说过：“手莫伸，伸手必被捉！”

无论是经济状况如何的人，只要奉公守法，以知足者常乐的心态来对待生活，谁都不可能剥夺你一颗快乐的心和对人生的幸福感。

对物欲的无限追求，容易让人心烦意乱，对所谓的名气追求也应该因人而异。否则，像白云大妈那样的农村老太太，那么热衷于成为大腕，活得就会很痛苦。

一个6岁的小朋友，有一天忽然非常失望地对他爸爸说：“爸爸，我不能当大官了。”爸爸问他为什么，他说：“胡锦涛在那呢！”爸爸说没有关系，还有国务院总理呢。孩子又说：“那不是有温家宝吗?”对于这个孩子来说，童言无忌，他有这样的想法一点儿都不奇怪。说不定，这个孩子未来还真的有大作为的。

问题是，在生活中有很多成年人，也有一些好高骛远的非分之想，甚至有的人被自己的这些想入非非的东西折磨得痛苦不堪。那就纯粹是自找苦吃了。有些人更是自不量力，自己仅仅是在村长的岗位得心应手，就觉得自己无所不能了，哭着喊着弄了个省长干干。他虽然坐上了省长的位置，可是，他的思维方式停留在村长的水平，他不知道思考如

何进行产业布局、怎么才能可持续发展、什么叫做结构调整，他只擅长决定哪块地该种萝卜，哪块地可以种白菜。让他来统揽全局，结果肯定是不言而喻的。就好像一个孤岛上的渔民，自己都没有见过红绿灯，到大都市去指挥交通，除了自己手忙脚乱以外，一定还有一塌糊涂的结果。他自己非常辛苦，工作被他搞的乱七八糟，下属少不了叫苦连天。这样害人害己的事情，在我们的身边是不少见的。

新东方的俞敏洪先生曾经讲过："我们不是海龟，是土鳖，即使是土鳖，也要做中华鳖精。"从个人的志向来讲，每个人都应该志存高远，人必须有追求，一个没有追求的人与行尸走肉没有多大的差异。我们也的确看到现实生活中有的人的存在，就是为人类的简单繁衍做出本能的贡献，同时，他们也消耗了大量的生活资料，浪费了社会资源，排放了许多的二氧化碳。但另一方面，我们一定要结合自身的条件，使自己在先天的条件下取得更大的成就，否则，就是好高骛远了。

一个五短身材的人一定要去当舞蹈家；见到数字就犯晕的主儿死活瞄准了数学家；站在高处脸就变色的人哭着喊着要去当航天员。别忘了无论在哪个领域要想成就一番事业，固然需要付出艰苦的努力，但不是说付出了就一定能够有结果的。那些耀眼的明星也是有天分的，而且一定要量体裁衣选择适合自己的事业，才有可能星光闪耀。对"天生我材必有用"的错误理解，很多人被自己忽悠了，他们以为是个人都应该成才。设想一下，如果足球运动员都有梅西的水平，人们也就不会觉得梅西了不起。因此，对所谓成才的理解应该是能成大材不做小材，成不了大材我们就应该心安理得地做好小材。东扭西歪的树干做不了顶梁柱，也许它是做精致盆景的绝佳材料。肥沃的江南水乡孕育了万顷良田，荒芜的戈壁沙漠独树风景一片。

著名作家刘心武曾说过："不要指望麻雀会飞得很高。高出的天空，那是鹰的领地。麻雀如果摆正了位置，它照样会过得很幸福。"

《新周刊》曾经刊登过一篇“有一种毒药叫成功”。文章说，现实社会有三粒毒药：消费主义、性自由和成功学。消费主义以品牌为噱头，以时尚为药效，将人卷入无休止的购买与淘汰的恶性循环中，恋物成瘾；性自由以人性解放为噱头，以性爱为药效，不断释放暧昧与激情的烟幕弹，纵欲成瘾；成功学以速成为噱头，以名利为药效，误导急于走捷径成功的年轻人投身其中，投机成瘾。

这种毒药能够形成的根本原因就是欲望，人们心里总是塞满欲望和奢求。追逐名利的现代人，总是奢求穿高档名牌，吃山珍海味，住乡间别墅，行宝马香车。一切都被欲望支配着。如果把这种欲望变成不正当的欲求，变成没有止境的贪婪，那我们就无形中成了欲望的奴隶。在欲望的支配下，人们不得不为了权力，为了地位，为了金钱而削尖了脑袋向里钻。人们常常感到自己非常累，但是仍然觉得不满足，因为在他们看来，很多人比他们更富足，很多人的权力比他们大。所以，他们别无出路，只能硬着头皮往前冲，在无奈中透支体力、精力与生命。如果得到的是整个世界，而丧失了自我的生命，那么，一定是得不偿失的。因贪婪得来的东西，永远是生命的累赘。贪婪轻则让人丧失生活的乐趣，重则误了身家性命。生活的压力越来越大，脸上的笑容越来越少，这或许就是贪婪的代价。扪心自问，这样的生活能不累吗？

相反，如果我们舍弃那些无休止的欲望，简单面对生活，面对人生，自然而然地就卸掉了很多无谓的包袱，回归生活的本质。从而，平心静气地应对生活中不可回避的生活难题，这些问题才是简简单单却又实实在在的，并且与欲望无关。

4 有一种关怀很实在

——揭开保险业的面纱

在前面几章中，我们就现实生活中存在的各种风险做了很多的交流。这些风险有自然风险，也有社会风险；有物质方面的风险，也有精神方面的危机；有现实的风险，也有潜在的风险。无论风险是以什么样的方式存在，有一点是可以肯定的，就是，这些风险是真实的，是客观的存在，它们不会因为人们不重视而收敛自己的伤害力。这些危险绝对不是杞人忧天，更不是人们的胡思乱想。

也就是我们平常所说的“天有不测风云，人有旦夕祸福”。

既然我们的生活中存在着，或潜伏着各种各样的风险，有的风险可能始终昏昏欲睡，没有对我们发威。而有的风险则张开了大嘴，或吞噬我们的生命，或耗尽我们的财产。

那么，我们应该如何去认识，如何去应对呢？下面的几种方法，您选择哪一种呢？

规避风险第一步——每个人都应该树立风险意识

科学家曾经做过这样的实验，将一只青蛙放进开水锅，面对突然来临的险境，青蛙本能地做出了求生的动作，迅速从开水中跳出来，避免

了灾难，挽救了自己；科学家又将另外一只青蛙放进温水锅，青蛙悠然地展示着它正宗的蛙泳技能。然后，科学家慢慢给水加热。尽管水温在不断升高，但青蛙却没有意识到这种潜在的危险已经逐步变成灭顶之灾，也就没有做出应对，最后，一锅水成了一锅青蛙汤。

青蛙是一种低等动物，它只有对明显的危及生命的因素做出本能的反应，却不具备对潜在风险的识别能力，也就谈不上应对措施了。青蛙不是不作为，而是没有能力作为。面对危险，它毫无感觉，只能被动地接受着结果，在不知不觉间付出了生命的代价。

对于科学家所做的这个实验，不同的人可能得出不同的结论。有人说，这只青蛙点背，如果不是被捉到了就啥事没有；有人会认为，这只青蛙命里注定就该这样牺牲。无论你想到了什么，有一点是不可改变的事实，那就是，这只青蛙的确是挂了！它亲手撕毁了到地球村来旅行的单程车票，而且是因为它自己的所知。

人类文明的进步使得人们的生活更为快捷、方便，也更为安全。事实上，许多科技进步项目的出发点，恰恰是为了解决某个阶段人类所面临的安全问题。无论是原始工具的发明，还是医疗技术的出现；无论是防火材料的产生，还是防腐材料的运用；无论是对环境污染的重视，还是对地球升温的忧虑，都是基于解决危及人类安全问题才产生的结果。

常言道："生于忧患，死于安乐。"不仅对个人如此，对一个民族、一个国家，甚至整个人类都实用。因为有了危机意识，所以，人类社会才会不断解决问题，避免灾难。

美国人善于唱衰自己，但唱衰不是诅咒，而是唤起危机意识，以应对危机。日本人所处的环境不仅资源匮乏，还经常受到地震和海啸等威胁，所以，他们形成了非常好的团队意识。另外，为了本民族的未来，他们的骨子里先天就存在着侵略的基因，为的是让他们能够有更安全的生存之地。我国改革开放 30 多年，在经济发展的同时，也积累了很多

的矛盾和问题，需要人们去反思，去齐心协力解决问题。

几年前有这样一个说法："钱不是万能的，但没钱是万万不能的。"没有了经济基础，人生的一切都无从谈起，家庭的困境就不言而喻了。在风平浪静的时候，我们可以四平八稳地生活，一旦遇到风吹草动，我们难免会惊慌失措，如果碰到了惊涛骇浪，我们的生活也许就要风雨飘摇。那时候，我们才能切实地感受到金钱的珍贵，因为，一笔钱就能挽救一个生命，甚至一个家庭！

通常，我们往往会用概率的大小来描述某种风险发生的可能性。其实，无论概率是多少，最终的结果只有两个，或平安无事，或灾难临头。有的人可能是幸运的，正如阿拉伯谚语"把走运的人抛进大海，他也许还衔着鱼浮上来"。谁也不能保证自己的运气始终那么好，因此，提前做准备就显得十分必要了。更何况，为此所做的准备，根本不会在经济上伤筋动骨，也不会影响到目前正常的生活品质。因此，只要具备了防范意识，能力上绝对不是问题，关键取决于是否想做准备。

个人所生活的环境同样不是一片世外桃源，各类风险是客观存在的，我们不能掉以轻心，更不能对此熟视无睹。以侥幸的心理认为自己不会遇到问题，那是对自己、对家庭的不负责任。谁也无法保证，风险一定对我们网开一面，一旦它突然翻脸，我们就会手忙脚乱，甚至会给个人和家庭带来灭顶之灾。

我们可以没有很多的欲望和奢求，不做非分之想，但我们不能不对生活中的问题和风险无动于衷。比如养老问题，如果说年轻时缺钱会使生活很难的话，那么，年老缺钱更惨！为了避免未来可能出现的窘境，就一定要提早准备。

近期的一个新闻，说的是湖南省的一位 73 岁的孤寡老人，因为无法解决养老问题，故意犯罪入狱。入狱后，他的体重在三个月里增加了 10 斤。他说，监狱里"有馒头稀饭，不用干活，生了病有人看"。对社

会来说，这个特殊的案例绝对不是一个轻松的笑话。

因此，必须树立风险意识，提早为自己的晚年做好准备，避免日暮黄昏时窘迫局面的发生，一定要防患于未然！

规避风险第二步——将风险意识付诸行动

有了风险意识，就需要采取措施，并且付诸行动，否则，只有意识，没有办法，或办法不对头，这样的办法也就不是办法，因为，没有结果的行动和没有作为是一样的。

1990 年世界杯足球赛的 1/8 决赛中的一场是巴西对阿根廷。巴西队的表现绝对的漂亮，攻势如潮。相反，阿根廷队只是被动防守，场面十分尴尬。但阿根廷队却抓住了唯一的一次进攻机会，以 1:0 淘汰了巴西队。

巴西总统接见足球队时说："你们把巴西足球展现得淋漓尽致，除了进球以外，该干的全干了！"

现实生活中，我们经常看到类似的情况。有的人做事情仅仅是为了做而做，只管做事本身，不问最终的结果，似乎，他把规定动作做完了就问心无愧、心安理得了。曾经有一段时间，我们评选劳动模范的标准就是看他的劳动态度，仿佛早来晚走的人最敬业，加班是工作努力的表现，也最值得提倡。这个价值观的误区往往是以牺牲效率为代价的。别人两个小时就可以完成的工作，他需要两天，这是在拖后腿！对这样的情况，我们不仅不能表扬，还要督促他提高效率，否则，只能调整岗位，因为他不能胜任这份工作。

我们做事，为的是取得一个预期的结果，做事情本身是一个产生结果的过程，而不是目的。搞清楚这一点是十分必要的。

据说鸵鸟在意识到危险来临的时候，有一个本能的防护动作，就是尽快找到可以藏匿的地方，把自己的头埋起来。这是典型的掩耳盗铃、自欺欺人的做法。它只是做了防范的动作而已。

因此不能光有防范的意识，还要有切实可行的防范措施，否则，对问题的解决没有帮助，甚至会适得其反。

为了预防火灾，家里准备了灭火器，却挑最便宜的买，根本不关心灭火器的性能如何，是否还可以发挥作用。以为只要有了灭火器，就请来了一个辟邪门神，大鬼小鬼都进不来了。然而，鬼可能来不了，万一火来了呢？

汽车的备胎本来是为了解决不时之需，有谁敢拿废胎做备胎？那是找废呢！

因此，糊弄谁都可以，千万不能糊弄自己，不能拿自己的安全和生命当儿戏！你对自己都这么残酷，别人又怎么会珍惜你？

规避风险第三步——选择保险，转嫁风险

对人生中的风险不能视而不见，那样，无异于坐以待毙。有意识还需要有方法，否则，等于掩耳盗铃。

对风险的恐惧会变成一种压力，长时间生活在压力之下，人们就失去了平和。我们几乎都玩过击鼓传花的游戏，每个参与游戏的人，神经都会高度紧张，生怕花儿在自己手里的时候鼓声响起。

人生也一样，我们只有把压力解除了，才能做到平心静气，才能放松，否则，就会一直心神不宁。

在日常生活中人们少不了烦恼和忧虑。有人说，人生下来之所以首先要哭，是因为人的一生始终要与痛苦、不快做抗争。达官贵人有他们

的不愉快，平民百姓有自己的闹心事。无论是在柴米油盐酱醋茶等物质方面，还是喜怒哀乐等精神层面，每个人都有自己要面对的困惑。没了这些麻烦，人就不再是生活在现实社会中的人了。

每个人都应该学会释放压力，让自己放松下来。请看下面这位仁兄是如何释放压力的。

老李和前院的张大哥借了5000元钱，说好了一个月还，可是，老李家里遇到些麻烦事，还款的事要泡汤了。第二天就到还款的日子了，老李为此事辗转反侧无法入眠，结果被老婆发现了，她就问老李到底是怎么回事，老李只好如实相告。老李的老婆听完以后轻松地说："这有什么犯难的，你看我的。"于是，老李的老婆推开窗户，对着张大哥家大声喊道："前院张大哥！我老公借你的钱啊，明天还不上了！"说完，窗户一关，老李一家子安心酣睡至天明，结果呢，前院张大哥却无法再睡了！

李夫人通过转移的方式，把自己的包袱转嫁给了别人，让别人睡不着觉了。

这个故事可以给我们一个启发，就是可以用转嫁的方式来处理麻烦。那么，面对人生的风险和麻烦，也可以进行转嫁吗？

答案是肯定的。

如何处理风险，或使风险发生后的损失降低，一直是人类寻求解决的问题。经过几千年的不断摸索和完善，人类已经发明了一个伟大的制度，就是以小的付出来应对未来可能出现的高额损失。

保险史掠影——从形成历史角度看保险

那么，这是一个什么样的制度呢？我们需要简要回顾一下它的成长

历程。

人类始终面临着生老病死、自然灾害和意外事故的侵扰，而人类的发展历史，也正是不断地解决各种问题的历史，在解决人类生存和发展问题的过程中，整个社会的文明水平不断进步。从种植业、养殖业的出现，到发现了火的作用，再到发明了工具，乃至今天的人类几乎无所不能。可以说，人类所有进步的出发点，无外乎都是为了改善生存环境和生活质量，抵御各种各样的灾害和风险。

在与大自然抗争的过程中，人们发现个人对应付灾害事故往往是无能为力的，需要借助群体的力量方能渡过难关。据古史文稿的引证和推论，远自奴隶社会起，已有互助救济的群体方法和活动。

公元前4世纪，古埃及的石匠曾采取集体扶助办法，帮助发生问题的石匠及其亲属解决生活困难问题。但早先的集体辅助，是原始自发性质的，比如10位石匠在一起自发组成了扶助社，当一位石匠死后，剩下的每位扶助逝者的遗孀100斤粮食，900斤口粮足够她维持一段生活了。

在古罗马军队中有一种士兵组织，成员必须缴纳会费，以此作为对阵亡士兵遗属的抚恤费用。由于不断有新人补充进来，所以在组织内实现了风险共担。

在古巴比伦王国的赋金制度中，古巴比伦国王曾命令僧侣、法官及市长等，对其所辖境内居民征收赋金，以备救济火灾及其他天灾损失之用。公元前10世纪，以色列王所罗门对其国民中从事海外贸易者，课征税金，作为补偿遭遇海难者所受损失之用。

公元前2000年，地中海一带就有了广泛的海上贸易活动。为使航海船舶免遭倾覆，最有效的解救方法就是抛弃船上货物，以减轻船舶的载重，从而使被抛弃的货物从其他收益方获得补偿。当时的航海商提出了一条共同遵循的分摊海上不测事故所致损失的原则："一人为众，众

人为一。”公元前916年，《罗地安海商法》中正式规定：“为了全体利益，减轻船只载重而抛弃船上货物，其损失由全体受益方来分摊。”在《罗马法典》中也提到了共同海损必须在船舶获救的情况下，才能进行损失分摊。这种原则最早体现了海上保险的分摊损失、互助共济的要求，形成了海上保险的萌芽。

这些为个体和群体利益所采取的救灾和补偿损失方法，孕育了保险的胚胎。同样，在我国古代，也出现了防范风险和补偿损失的思想和实际举措。

其中，春秋时期孔子的“耕三余一”思想是颇有代表性的见解。《礼记·王制》中记载孔子的政论：“三年耕，必有一年之食；九年耕，必有三年之食。”孔子认为，每年如能将收获粮食的1/3积储起来，这样连续积储3年，便可存足1年的粮食，即“余一”。如果不断地积储粮食，经过27年就可积存9年的粮食，就可达到太平盛世。

另外，在3000多年前，长江上已经有商人运用互助共济的方法。长江是一条横贯中国东西的河流，是当时的交通要道。大批的货物源源不断地从四川、云南、贵州等地运往下游。由于当时造船技术有限，加上长江水急浪高，经常发生船只倾覆、货物损失的事故，商人们都在思考用什么办法来避免这种损失。他们改变了过去那种把货物集中装载在一条船上的做法，而把货物分装在不同的船上。船队中即使有一艘船沉没了，但由于采取了分装法，把损失分摊到每个商人头上，损失就变得很小了，大家都避过了灭顶之灾。

17世纪中叶，意大利银行家洛伦佐·佟蒂设计了《联合养老保险法》，并于1689年正式实行。佟蒂法规定，每人缴纳法郎，筹集起总额140万法郎的资金，保险期满后，规定每年支付10%，并按年龄把认购人分成若干群体，对年龄高些的，分息就多些。“佟蒂法”的特点就是把利息付给该群体的生存者，如该群体成员全部死亡，则停止给付。

保险的思想自古就有之，随着现代文明的进步，保险也发展成为一种科学的经济补偿制度，成为当代金融不可或缺的一部分。

现代保险面面观——人人都应该了解的保险知识

那什么是现代保险呢？说白了保险就是大家一起坐下来签个合同，然后每个人出点钱建立个基金，在未来的某一天，当某个人或其财产发生了合同规定范围内的事故，那么这个基金就会对其损失进行补偿。那些签合同并出钱的人，现代社会把他叫做投保人，管理这个基金的叫做保险人，如果保障的是某个人的身体健康，那么这个人就叫做被保险人，当然未来有一天能够从基金里面得到钱的人，自然就叫做受益人。

保险分为财产保险、责任保险、信用保证保险、人身保险。我们重点说说跟我们息息相关的人身保险。

简单地说，人身保险就是保障我们的生、老、病、死、残。管生死的叫做人寿保险，管疾病的叫做健康保险，管意外致残或死亡的叫人身意外伤害保险。

人身保险的保费是怎么构成的，其实往往复杂的东西，如果能够抽丝剥茧，掰开来看也会变得很简单。我们打个比方讲，有 100 万个身体健康的、年龄一样的、性别一样的成年人购买一个保险，这个保险专门管未来 10 年内如果有人不幸离开了这个世界，他的家人可以得到 10 万元的保险金。那么保险公司到底该怎么计算这个保险产品的保费呢？

首先，和大家聊聊人身保险中一个非常关键的概念——生命表。

英国著名的数学家、天文学家埃蒙德·哈雷，在 1693 年以布雷斯劳市的市民死亡统计为基础，编制了人类历史上第一张生命表——哈雷生命表。这个生命表精确显示了在不同年龄段的人的死亡数量，得出了

一个不同年龄人的死亡规律。

这个结论对保险公司至关重要。因为，对于个体的人来说，他到底是在80岁死亡，还是在3岁夭折，没人能预测。但如果人的数量达到一定的规模，并且经过很长时间的观察和统计之后，我们就会发现一个规律，就是在每一年，不同年龄的人死亡的数量基本是一致的，无论是因为疾病还是意外，总之，这个数字是相差无几的。举一个简单的例子，就是说100万人当中，每年会有多少人离开，有多少人会继续生活，通过长期的统计分析，就能有一个经验数据。我们把这些数据统计在一个表格上，这个表格就叫做“生命表”。因为寿险产品都包含对死亡的赔偿，在知道了死亡的规律之后，他们在计算保险产品价格时就有了依据。

我们中国人的第一张生命表是在1992年由中国人民保险公司编制完成的，现在我国使用的已经是第二张生命表了，业内人士称其为“2000—2003版”，它是在2005年由中国保险监督委员会发行使用的，使用期限为2006年到2015年。之所以生命表有使用期限的要求，是因为随着人们生活水平的提高和生存环境的变化，人们的死亡情况也在发生着细微的变化。

有了生命表，保费又是如何计算出来的？首先，我们需要做一个假设，假设在这100万人中每年会有10个人去世，那么10年就是100人，当一个人不幸离世后，他的家人可以得到10万元保险金，所以10年一共要支出1000万元保险金，1000万元的保险金支付平摊到每个人，每个人需要承担10元的保费，这就是保费计算的第一步，也是最为核心的部分，所计算出来的保费即这个保险产品的纯保费。

由于保险公司需要对被保险人死亡承担赔偿责任，而年龄越大的人死亡的概率就越大，因此，我们就会发现，对于同一个产品来说，保费是随年龄递增的。换一个角度看，一个人如果买了保险，他在不同的时

间段所缴纳的保费应该是不一样的。那么为什么我们看到很多购买了20年交费期保险的人，每年交的保费都是一个固定的数字呢？原因很简单，为了避免保险公司和客户都麻烦，也为了减轻年龄大的人的缴费压力，所以，保险公司就来个均衡费率方法，即前期多交点，后期少交点，这样平衡下来每年就只需交一个固定的保费了，方便省事！

通过生命表中的死亡率确定保费，是保险的一个重要组成部分。除此之外，保险公司还需要对银行的利率变化进行预测，并且将这种可能的变化给保险公司经营成本和利润带来的变化，也纳入到保险产品的结构中去。另外，保险产品的保费还包括附加保费，即保险公司的营运成本（如人力成本、销售佣金等）。

通过上述介绍，您一定感觉保险产品保费计算起来是很复杂的，但其实它的结构和原理非常简单，作为老百姓的我们明白原理即可。同时，相信您一定理解了“保险是一项科学的补偿制度”。它绝对不是心血来潮，一拍脑门就决定收费的多少，而是建立在历史资料的基础上，并且通过科学的计算才最终确定了保险产品的价格。

保险公司又是怎么运作的呢？

一家保险公司除了拥有所有的商业公司都设立的人事、财务、行政等部门以外，还有以下几个特殊的部门。

第一，精算部门。这个部门简单地讲就是保险产品的生产和设计部门。前面我们谈到的，什么生命表、死亡率、利率、销售成本等，都是这个部门需要研究的工作。一个保险产品最终的价格也是由精算部门确定的。

它的责任非常重大，如果精算错了，要么保险公司多收客户的钱，对客户不公平，要么保险公司入不敷出。

第二，核保部门。这个部门是风险把控部门，主要工作是对投保单进行审核，包括被保险人的身体状况、过往病史、工作性质、投保人的

收入情况等。在审核了被保险人的身体状况、投保人的经济状况，以及保费的数量等因素后，才能决定是否接受客户的投保。

也就是说，不是人人都可以上保险的，买保险的人是需要具备一定的条件的。如果被保险人身体不健康，保险公司或拒绝承保，或在附加必要的条件后要求增加一定的保费才能允许投保。这样做的目的，一是降低保险公司自己的经营风险。因为，如果将身体存在问题的人按健康人对待，他未来的死亡时间可能会提前，由此，保险公司在产品设计时所安排的资金使用期限、赔付时间等正常的节奏就会发生变化，最终导致保险公司增加支出。

另外，这样做也是对其他被保险人负责。健康的人与不健康的人花费同样的钱买保险，这也是一种不公平。而且，不健康的人一旦出现问题，对他的赔付也就意味着影响了健康人的利益。所以，核保部门就好比一把筛子，对存在问题的客户进行甄别。近些年，国内外的保险公司多次发现保险诈骗现象，这属于犯罪行为，目的就是要通过非法的手段获得利益。因此，核保部门既是为保险公司把关，也是为客户把关的。

第三，理赔部门。这个部门的主要工作是对已经发生保险事故的客户进行赔付，他们需要依照保险合同中的相关规定，对出险的情况进行分析，并决定能不能赔付，怎么赔付。这是保险公司的另外一个把关部门。对于应该赔付的客户进行赔付，就是履行保险合同，使客户在发生风险的时候得到应有的保障，发挥人寿保险这项伟大制度的作用。

同样，对于不符合条件的，则应该拒绝赔付，否则，就侵害了其他客户的利益。

第四，投资部门。保险公司在收取了客户的保费以后就承担起了未来赔付的责任。对于客户来说，买保险是一种以小博大的做法，就是说，如果发生事故，保险公司赔付的肯定要远远多于客户所缴纳的保险费。因此，保险公司需要将保费用于投资，使资金增值来保障自己具有

充足的能力在将来偿付客户。由于保险公司经营的风险，企业的性质具有特殊性，因此，保险公司的资金使用情况需要接受中国保险监督管理委员会的严格管理。保险公司的投资安全性、投资方向、投资手段等方面是有严格要求的，目的还是保证保险公司稳健经营，以此来确保客户的利益。

以上几个部门构成了保险公司经营的特殊性。

也许有人要问了，随着保险公司业务规模越来越大，收的钱越来越多，自然未来要承担赔出去越来越多钱的风险，保险公司未来要是赔不起怎么办？我上了保险，保险公司未来能 HOLD 住吗？

这样的担心合情合理，但您又大可不必担心。我们可以从两个角度来化解您的忧虑。

其一，保险是变不确定为确定的一种风险转移机制。就是说，投保人通过购买保险，将风险转移给保险公司，以确定的小额保险费支出来摆脱或部分摆脱未来可能的、不确定的大额支出。保险公司接受众多投保人转移过来的风险，将面临同类的大量风险的单位集中起来。保险公司因此的确也是有风险的。但这种风险与投保人所面临的风险是不同的。一旦风险发生，对于投保人来说，就意味着家庭 100% 地会出现损失，而且，损失的数额在家庭资产中有着不低的比例，有的甚至是伤筋动骨，大伤元气。而对于保险公司来说，投保人中固然会有风险发生，但发生的概率是在预期的范围内。

另外，给投保人的赔付额在保险公司的保险基金里也仅仅是个微小的数字。因此，保险公司所面临的风险，就是它所筹集的保险基金是否可以满足保险赔付的需要。特别需要说明的是，保险公司所面临的这种风险不是投保人所有的风险不确定性的简单相加，事实上，大量集中起来的各风险单位的不确定性互相抵消了。这就是大数法则的作用，也就是说，在一定条件下，保险公司所面临的风险随其所承保的风险数量单

位的增加而减少。因此，保险公司不仅不会担心投保数量的增加，相反，对于满足条件的保险业务，保险人则是韩信点兵——多多益善。

其二，国家对保险公司的经营风险密切关注，保险监督管理委员会（简称保监会）就是专门监督管理保险行业的。保监会为了有效地监管保险行业，从立法的角度制定了《保险法》及其相关法律法规，其中，有几个关键性要求：第一，如果想要成立一家全国性的保险公司，注册资本金最低为5亿元，而且必须是真金白银，不是随随便便就能开个保险公司；第二，资本金的一部分必须放在国家指定的银行，保险公司不能随便动用，为的是保证以后保险公司赔得起；第三，保险公司所销售的产品在上市前必须经过保监会的审批，以防产品不符合要求，且保障保险公司经营的安全以及对客户的公平；第四，收到客户的保费后，保费怎么进行打理，保监会有着严格的要求，例如多少必须存银行，不能让你随便炒股炒房等。在这样强有力的监管制度下，保险公司就算是孙悟空，也难以逃出如来佛的手心，其经营就会处于平稳状态。

在人类的历史长河中，有着数不胜数的伟大发明。电灯的发明，在黑夜里给了人们光明；蒸汽机的发明，把人类社会推进到了工业时代；卫星、互联网等发明使地球变成了地球村。但是我们不得不说，保险同样也是一项伟大的发明，不过它发明的是一种制度而已，它是一种科学的经济补偿制度。这种制度具有防灾防损的功能，也是社会稳定的制度保障。在建设和谐社会的目标中，保险业具有不可替代的作用。

它是人们消除后顾之忧的手段，是心态平和的保障。它虽然不是一项慈善事业，却是一种善举，在社会保障体系中有着独一无二的地位。它彰显的是“人人为我，我为人人”的思想，倡导的是人人互助的道德意识。

保险事业的发达程度代表着一个国家、一个民族的经济和文明发展水平。随着我国经济的不断发展，人们对生活品质的要求不断提高，保

险已经被越来越多的人所信赖和依靠。

有了保险，大家就能够以从容的生活态度来享受美好的人生了。

保险带给你从容的生活态度
——释怀压力，轻松你的人生

一个小伙子到了新单位一段时间后，他以自己的能力和敬业精神得到了领导和同事的认可。有一天，顶头上司对他夸奖了一番后，提出了要去他家做客的要求。按理说这是领导欣赏下属的表示，小伙子当然没有理由拒绝。然而，让小伙子非常担心的是，他的领导长着一个醒目的大鼻子，而且非常反感别人说起鼻子。为了避免让领导不高兴，他对家里人做了紧急动员，无论如何不能说“鼻子”二字。家人的确很争气，自始至终没有人去“碰”鼻子。饭后，女主人给领导端上一杯咖啡，很认真地问他：“您的鼻子里放多少糖?”

我们可以想象得到那是多么尴尬的场景！这家人也很不容易，幸亏领导不经常来，否则，他们始终提心吊胆地过日子，还不弄出个内分泌失调之类的毛病啊！

其实，在生活中我们也时常遇到类似的情况。当我们规划很久的一次外出旅行终于成行的时候，心里是何等的惬意，大自然鬼斧神工的杰作让你目不暇接、叹为观止。可是，如果你忽然想起家里的防盗门好像没有反锁，享受美景的快乐马上就会被目瞪口呆所替代，剩下的时间你很难做到心无旁骛地继续陶醉在秀丽的景色之中，巴不得马上回家心里才能安定下来。

当我们面临挥之不去的紧张压力时，就不可能气定神闲地去面对一切。困扰人们的压力就会使我们的生活品质大打折扣，也可能会给我们

带来精神上的伤害。有医生统计过，人生病住院之后，死于疾病的概率，远远低于死于恐惧。那些乐观的人，即使得了癌症也能活好几年，因为他发现就剩那么几年了，还不好好活着，于是放下一切，反倒是坚持住了。但有的人知道自己得了癌症，他就马上崩溃了，没多久就去世了。如果医生说是弄错了，他马上就会好起来。医生一句话就可以让人死，误诊害了许多人。

人的一生风雨兼程，总会有问题和困难出现，在不同的时期和不同的阶段，都有不同的烦恼和忧愁。穷有穷的苦闷，富有富的不安。穷的时候更多的是为一日三餐发愁，偶尔过上一回嘴瘾，都能高兴半天。富的日子固然不用为盘中餐和身上衣而绞尽脑汁了，可是新的烦恼却接踵而至。有一个很奇怪的现象，原来日子不好过的时候，大家没有太多的担心和忧虑，现在我们吃得越来越好了，手里的钱越来越多了，可我们却经常忧心忡忡。

有位先生是一名投资高手，40 岁不到的他已经为自己和家人积聚起了不少的财富。他的太太收入也很可观，孩子在一所名校就读。在外人眼里，这是一个令人艳羡的家庭。每每谈及这个话题，他都充满自豪，脸上总是洋溢着幸福。“我现在房子、车子都有了，生活已经不愁了；股票、基金、外汇、黄金等理财方式用的也比较合理，希望资产可以多多增值。”可是，另一方面，他仍然存在着担忧：“以前没什么资产，也就没有什么可担心的，只要自己去努力，什么东西慢慢都会有的。现在财产多了，不安也跟着来了。我既担心自己苦心经营起来的财富，因意想不到的问题而付之东流，又担心家里人有个三长两短，所以，好日子让我过得提心吊胆。”

他的担心很容易理解，财富积累越多，风险也就越大，人们的安全感自然越低，随之而来的是幸福感的下降。俗话说，“月有阴晴圆缺，人有旦夕祸福”，意外和风险无处不在，一场交通意外、一场火灾，一

场疾病，都有可能在瞬间大量侵蚀你的财富，甚至让你功亏一篑，小康变赤贫。

这位先生的感受很有代表性，当他们意识到可能存在的风险时，幸福感会被不安所取代。当我们对未来的情况和自己所处的环境无法预知的时候，也就是不知道明天会发生什么样的事情的时候，心里就会有一种不踏实感。这种不踏实感，会影响我们享受生活的心情，进而会影响到我们的生活品质。这种不安还会传染给周围的人，因为人是环境中的动物，很容易受到环境的影响。

我们创造财富是为了追求高品质的生活，如果有了财富，却失去了安全感、幸福感，实在有违我们的初衷。拥有了财富，并且能够坦然地享受幸福的感觉，我们就需要在财富与幸福之间设立一道“防火墙”，用它来抵御病痛、意外、生老病死等未知的不幸造成的财产损失。起码在不如意的事情发生后，家人不用在经济上和生活上受累与忧愁，从而延续我们的幸福。

保险就是这样的防火墙，它不仅为你的财富尽心尽力，也为你的人生保驾护航。有了保险，使你以从容的心态来享受幸福的生活，保证了你的生活品质不因为忧虑的存在而下降；有了保险，让你以坦然的姿态去迎接明天的一切，没有心理负担的你会更能激发你的潜能去创造更大的价值，获取更丰硕的成果。

选择了保险等于你选择了从容的生活态度，选择了放下心理包袱，选择了安全的感觉。而感觉的东西是不能通过间接的方式去体会的，别人的感觉再好，你也无法完全身临其境。要想知道什么是安全，什么是踏实，您还是自己来体验吧！

保险如同远行中的备胎
——人生的通行证，可以不用，不能不备

随着人们的生活越来越好，私家车也越来越多了。很多人喜欢自己驾车长途旅行。在做外出准备的时候，人们通常会检查一下备胎是否完好，因为担心万一在远行的途中遇到意外，一个小小的轮胎就会使一部汽车无法行驶，如果真的碰到意外了，一个备胎就可以保全一部车，保全一部车就可以保证远行的安全性。即使我们不是长途驾驶，深处闹市也没有人为了少花钱而不买备胎，因为省了这个钱会留下严重的后患。所以，汽车都有备胎，而且，尽管没有人知道它什么时候能发挥作用，但谁敢忽视它的存在呢？

如果我们把人生比喻成一次远行，那么，漫漫人生路谁知未来可能遇到什么样的风险或意外呢？然而，我们是否为这次远行准备好了备胎呢？很多人从来没有认真想过，到底在我们一生中会不会有意外发生？如果意外发生了，我们又该怎么面对？虽然我们也看到过很多的意外和不幸，对此我们往往认为那只是发生在别人身上的事，那些事故或惨剧只是我们茶余饭后的谈资，认为“发生在别人身上的是故事，发生在自己身上的是事故”。很少有人设身处地地思考，假如我遇到了情况该怎么办？

人无远虑必有近忧，放眼漫漫人生路，我们必须经历以下三个阶段且面临四个问题。

对每个人来说，参加工作前是成长期，工作后到退休是创造期，退休后到去世是养老期。一辈子我们都会和两件事情打交道，一件事是赚钱，一件事是花钱，花钱的时间是一辈子。成长期的时候是花父母的

钱，其他的时间所花的钱需要自己去努力。到了创造期，我们开始赚钱，承担起家庭的重担，既要养育子女，又要赡养父母。这个时期，我们是家里的顶梁柱，不仅要努力工作，赚钱支撑这个家，还需要为家庭的所有事情操心费力。上有老下有小，小的成长要关心，老的健康要考虑，一家人的衣食冷暖，头疼脑热每件事都需要挂在心上。家庭的顶梁柱就是家庭的希望，只要我们在，家庭就可以正常地生活。因为我们是家庭收入来源的保障。

可见，作为家庭的顶梁柱我们所承担的责任是多么大，我们的作用又是何等重要。

当我们步入晚年的时候，也需要花上一笔钱才能过上幸福美满的晚年生活。

所以，无论处在人生的哪个时间段，花钱这个事情都和我们如影相随。虽然人的一辈子都需要花钱，但我们能够赚钱的时间却只有创造期这段时间，算下来仅仅是35年到40年，我们需要在这段时间里创造出足够的收入来支付我们一辈子的账单。

花钱与赚钱两者之间不是简单的进出状态，它们有时候还存在密切的联系，当发生风险的时候，花钱将会增加，而赚钱却要受到影响或停止。打个比方来讲，如果一个40多岁的人有一天生病了，需要住院治疗，那么他的收入肯定会减少甚至中断。同时，住院费用又热热闹闹地找上门来。当我们不得不面对如此困境的时候，未来人生的账单又该怎么支付？孩子的教育费用问题该如何解决？

另外，当我们进一步了解了这四个问题，对人生规划也会有更深入的理解和理性的认识。其实，人生还要面临另外四个问题。

第一，走得太早，责任未了。

人这一辈子只要有亲人，必然就会有相应的责任，我们可以对不起自己，但绝不能对不起至亲至爱的人，因为，那是我们的责任。如果有

一天我们离开了这个世界，留下未完成的责任将是我们人生最大的遗憾。

著名画家陈逸飞突然离世，一个被称为好丈夫和好父亲的著名画家和企业家，怎能想到身后妻子和年仅5岁的幼子会落到了靠朋友接济的地步。他的妻子宋美英在她的《逸飞视界》一书中说："我恨《理发师》夺走了他的生命，我恨他忍心抛下我们母子。他走之前没有安排我和孩子的未来，我失去了好丈夫，孩子失去了好父亲，我和孩子都失去了这一生最爱的人。"可能他太忙于工作无暇旁顾，可能他认为自己不会这么年轻就撒手人寰……然而一切都来不及了，空有一句爱的语言，留下无尽的遗憾和妻儿对未来的茫然，豪宅的贷款要付，要去打官司争得一份财产，难度可想而知。

第二，活得太惨，收入中断。

现代社会生活节奏加快，交通事故频繁，各种意外和莫名其妙的疾病频繁出现在人们身上。我们经常能看到或听说意外事故的发生，有的直接就命归黄泉，有的则是严重伤残，虽然保住了生命，却也丧失了劳动能力，甚至生活不能自理。网上曾盛传一段视频，湖南省一个5岁的女孩子，爸爸因为意外瘫痪在床，妈妈离家出走，这个尚未懂事的孩子竟然承担起家庭的重担。她的爸爸想过自杀，被这个可爱的孩子阻止。我们可以想象这位父亲心里的痛苦，他不仅不能抚养孩子，却让孩子承受了不该承受的磨难，那种生不如死的状态和对孩子的愧疚将始终伴随着他。

第三，大病卧床，殃及家人。

一位49岁的中学老师，正是经验最丰富、能力最强的时候，然而，一场大病，让她不得不从学校退了下来，三年的医疗费少说也花了20多万元，她的丈夫为了在医院照顾她，也不得不从单位办理了提前退休。一个人生病带来的不仅仅是高昂的医疗费，丈夫提前退休也意味着

家庭收入的降低，这无异于雪上加霜。这个结果肯定是他们没有事先预料到的，也不可能预料到。另外，这也说明他们没有为预防出现问题做保险方面的准备，否则，结果肯定大相径庭。

2003 年的“非典”患者中，有的人成功治愈，有的人则患上了“非典”后遗症。据媒体报道，由于不堪高额医疗费用的压力，在“非典”后遗症患者中，有 60% 的家庭最终破裂。

第四，活得太长，又老又穷。

命运有的时候往往会和人开玩笑，很多人不幸早逝，但也有一种人因为活得太久，成了烦恼。如果说年轻时缺钱生活会很难，那么，老年缺钱就更惨！人生最难赚的钱，就是风烛残年的苦命钱。我们看到那些白发苍苍的老人向过路的行人乞讨的情景，心中肯定不乏怜悯之意，为他们的处境而难过。也许有人会说他们年轻的时候没好好做事，是恶有恶报。即使此言不差，至少我们会同情他们现在的艰难。

人生路上的三个阶段客观存在，但四个问题未必出现，问题是没有人可以确保不出现。因此，应该用确定的手段去防范可能出现的不确定事件，是一种明智的选择。

保险制度的一个基本功能恰恰就是在未来不确定的风险发生时，发挥雪中送炭的作用。犹如汽车的备胎，虽然不知道何时会用得上，而一旦用上时，就能避免旅程不受影响。我们对汽车都那么用心地保养和付出，难道对自己的人生反而漠不关心了？谁都不会做这样的傻事，只不过有些人自己做了傻事还不知道，更有甚者，把做傻事当成是有主见，拿无知当智慧，最后给自己的人生挖了一个深深的大坑。

关于保险对人生的意义，我们不妨用另外一个例子来说明。

我们对北京的地铁一号线的站名做适当的调整，假定起点是复兴门，因为八宝山的特殊意义，所以将终点设定为八宝山，以此来比喻人生由生到死的旅程。另外，我们把每个站的名字分别改为重大疾

病、意外伤害、养老、住院医疗等名字；我们再假定旅客是先上车后买票。

一个精子在与数亿个同类的竞争中，费尽千辛万苦终于获得了与卵子结合的权利，最终诞生了一个新的生命。从生命孕育的过程来看，这个权利的获得本身就很不容易，需要十分的珍惜。一个生命来到这个世界，相当于人生的旅途从复兴门开始了。如果他的手中没有车票，那么，通过途中任何一个车站的时候，都可能会被赶下车，从而提前结束人生旅程。相反，如果他持有车票，哪个关卡想找他的麻烦，都会无果而终，确保他顺利地走完自己的一生。

所以，保险是人生远行的备胎，保险是人生的通行证，它可以帮你抵御灾祸的袭扰，防范不幸的恶果，花费小的代价保全一生的安宁。我们希望永远不要用到它，但即使不测真的发生，我们也可以从容应对。我们应该用一句广告词来评价保险："你值得拥有！"

保险助你赢得创造财富的时间
——帮你备份你自己，保证你的价值贡献

当下的中国最缺的似乎就是时间，大家都在忙忙碌碌地奔波着，希望在一种快速的状态下积累财富，实现所谓的成功，由此也带来了社会的浮躁。而追求快速成功，也给一些人提供了商机，铺天盖地的致富秘籍、发财宝典、制胜绝招之类的书籍遍布书店，仿佛聪明人在为众生指点迷津。

这样的书籍真的有什么帮助吗？有几个人因为看了成功学之类的书，马上就开始飞黄腾达钵满盆溢了？那些管理教程救活了几个即将破产的企业？那些权威专家挽救了几个濒临破碎的家庭？倒是大量成功学

书籍的发行，使一些人致富了。就好比鼓励别人挖金子的人，自己专门卖淘金工具，最后淘金者灰头土脸，收获甚微，卖货者眉飞色舞收获颇丰。

任何事物的发展都有其必然的规律，没有付出就没有收获，以简单的付出就想获取极大的成果那是异想天开，即便“毕其功于一役”，也只能在梦中过瘾。经验的沉淀需要时间，进步的过程需要时间，财富的积累也需要时间。既然没有一夜暴富的灵丹妙药，我们就需要通过脚踏实地的努力来成就自己。

一个人的收入=能力×时间。这个公式，无论对于打工者，还是企业老板都是一样的。对于老板来说，他面对的是自己的企业，确定企业的发展方向、选择合适的员工、配置合理的资源、制定科学的制度、形成企业文化等方面既需要智慧，也需要时间，百年老店的出现通常都是是几代人努力的结果。

对于普通的老百姓来讲，我们是打工者，我们创造财富的手段是靠自身的能力和价值。因此。我们就需要在两个方面来努力。第一，踏踏实实、认认真真地提高工作能力。只有我们给老板创造了更多的价值，老板才能支付给我们更多的报酬。有的人眼高手低，没有多大的本事，却要索取很高的薪酬。这样的美梦还是不做的好，否则你会非常的失望。

增加收入的第二个因素是时间。成功不是偶然的，有的人买彩票中了大奖，那不是一种常态，绝大多数人的财富累积，是依靠自己的能力一点一点地累积。我们把财富的累积比喻成砌墙，假设我们现在用其他方式来储存财富，我们的目标是20年后把这堵墙砌好。20年中我们需要不停地劳作，20年后这堵墙才能砌好。

但现在我们面临一个问题，就是我们不能确定自己能否拥有这20年的时间，从现在起的20年内，在任何一个节点上突然出现变故，我

们的计划将会被无奈地改变，从而无法实现预期的目标。

我们可以拥有能力，提高实力，但我们没有办法保证时间，因为没有谁可以跟上帝签约，保证自己具体拥有多少年的时间。我们常常看到很多报道，很多英才不幸英年早逝。2012 年 7 月，新浪微博里网友为两个人欷歔不已。一个是 25 岁如花似玉的电台女主持因心肌梗死突然离世，另外一个是 24 岁的年轻女店主，因为持续劳累而撒手人寰。

作为家庭顶梁柱的人来说，他肩上承担的是家庭责任，是一家人的幸福。他的健康就是家人生活的保证，或更具体地讲，他的收入是全家人的希望。一旦他丧失了工作能力，就意味着一个家庭的坍塌！君不见当年大红大紫的影星傅彪，中年不幸患上肝癌，为了 5 万元的代言费，他不惜在做完肝脏手术之后不久，拖着虚弱的身体，出席了长沙的广告宣传活动。如果上帝给傅彪时间的话，他一定会再拍上几部贺岁片，甚至拿几个国际大奖，源源不断的财富在向他招手。拥有了这些财富，他和他的家人下半辈子的生活将无忧无虑。可惜天妒英才，英年早逝的他，留下的只是“一声叹息”！

在风雨无常的人生路上，我们不能确定未来是否会发生不测，也不能保证我们一定能拥有足够的创造财富的时间。

保险所能做的，恰恰就是把不确定的事故用确定的方式做出防范！

我们还是用砌墙的例子来看待保险，目标仍然是 20 年砌好一堵墙。在你辛辛苦苦工作的过程中，忽然发生了意外的情况，你已经无法继续完成人生目标了。但由于有了这样一个公司，它在你汗流浃背的同时，已经为你准备好了这一堵墙，不同的是，这堵墙暂时是隐形的，现在不能用。它的价值在于，当你在未来任何一个时间节点上出了问题，没有办法再往上垒砖的时候，这堵隐形的墙就会马上变身为实实在在的墙。有了这堵预先准备好的墙，即使我们不能用自己的双手亲手砌墙，但曾

经的愿望却不会因为不确定的外力冲击而无法实现。这就是保险的作用！

也有人这样比喻保险，说人生的路途如同爬楼梯，需要一步一步前行，中途遇到不测，就只能望顶兴叹了。而保险就好像是一部电梯，助你快速实现从下到上的目标。

无论是预先准备的隐形墙，还是像坐电梯一样快速登顶，我们都可以感受到一个事实，那就是，保险可以帮助我们赢得创造财富的时间。

当你无法拥有充足的时间创造财富，家庭的大厦因此即将倾斜的时候，保险会挺身而出，帮助你实现创造财富的愿望，帮助你继续履行对家庭的责任，确保一个家庭始终拥有明亮的灯光。

如果你自己顺畅地完成积累财富的过程，保险也会默默地祝福你，并且在你微笑着离开的时候，给你的家人送去你最后的贡献。

常言道，“寸金难买寸光阴”，可见时间是何等宝贵！我们不能购买延续生命的时间，但我们能买到创造财富的时间。除了保险，您还有其他办法去做到吗?

保险是责任的体现
——金钱买不来感情，保险饱含温情

拜金主义倾向下，似乎人们考虑更多的是自己，对他人和社会的责任似乎成了一个陌生的名词。

广东的小悦悦两次被车碾压，18 个过路者冷若冰霜，由此引发了关于中国人道德水准的热议。发生在不同地方的老人摔倒事件，伸出援手的路人最后被说成肇事者的情形，让多少善良的心灵受伤。一些事情发生过后所引起的反应有时候很矛盾。一方面，强烈的信息表明，社会

上好人大有人在，中国人的良心和道德绝对没有泯灭，而且，广大民众对确实出现的道德滑坡现象是痛心疾首。另一方面，层出不穷的事件又使人心灰意冷。

我们先暂且不谈社会问题，那些所谓只对家庭有责任感的人，也未必就真的有负责任的行动。责任是家庭存在的基础，当人们正常生存与生活的时候，主要靠经济收入来实现自己对家庭的基本责任，也就是为家人提供基本的生存和生活条件，满足吃穿住行的基本需求。我们必须正视的现实是，死亡是不可以避免的，灾害和疾病导致的一夜致贫的悲剧也屡见不鲜。死去的人没有了感知痛苦的能力，痛心疾首的感受却留给了继续活下去的家人。

我们有必要回顾一下一个人对家庭成员的责任。第一个责任是我们对父母的责任。孝敬父母向来是我们中国人的优良传统，我们都是由父母生养，动物都知道要回馈父母，何况作为高等动物的人类。人长大之后就要回馈父母的养育之恩，我们需要用自己的付出让老人过一个幸福的晚年。第二个责任就是我们对子女的责任。中国人对孩子的爱心和责任是毋庸置疑的，甚至因为过度的爱而产生了害。第三个责任是对配偶的责任。结婚之后，夫妻合二为一，快乐的单身汉不复存在了，需要担负起对对方的责任。最后一个责任是对我们自己的责任。自己首先要健康快乐地工作和生活，这也是承担家庭责任所需要的。作为家庭的顶梁柱，我们承载着家庭的希望，支撑家庭靠的是我们带给家里源源不断的收入。否则，所有的责任都是虚幻的，一切都成了泡影。

现今社会环境下，很多家庭虽然富裕，但往往是一个人养活几个人的模式，这个人就相当于一个拉车的车夫，而车子上坐的是一家老小，为了提高生活质量，车夫要拉车上坡，万一拉车的绳子断了，那么整个车子就会滑下坡去。仅靠车夫一个人负担全家压力也是很大的，而且是非常脆弱的。当有人威胁家人安全的时候，你肯定会挺身而出，哪怕你

只有瘦弱的身躯也会毫不犹豫。因为你知道，这是你的责任，你有义务承担起一切。对于这样明目张胆的威胁，大家可以本能地做出反应，但对于隐形的危险，很多人不一定有着清晰的认识，甚至有些不以为然。事实上，天有不测风云，人有旦夕祸福，如果没有防范措施，一旦灾难不期而至，家庭支柱无法承担他的责任，结果会是怎样呢？

从前有一个好人，对家人和朋友都很好，不幸的是因一场意外离开了人间，当他到上帝那里报到时，上帝对他说："你不能上天堂，你只能去地狱。"那人非常不解，问上帝："我生前可是个好人啊！"上帝二话不说，拿出一面镜子让他看还在人间的家人的情况，他看到年迈的母亲正躺在病床上缺衣少药，妻子正在当佣人洗衣服，他的孩子没学上，衣衫褴褛地和一群流浪孩子疯跑，好人大吃一惊，问怎么会是这样，上帝说："你走之后，你的工厂就关门了，你生前的债主追上门来，他们才会沦落成这样！"

这虽然是一个虚构的故事，但虚构的故事却反映了真实的现象，在现实生活中，这样的例子不胜枚举。

本书前面曾提到，2010 年 5 月 9 日发生在长安街上的一场悲剧，那天本是温馨的母亲节，可是老天爷却残忍地让母亲节成为一位母亲一生中最黑暗的一天。这场车祸夺去了她的丈夫和双胞胎中的一个女儿，她自己也身受重伤。死去的丈夫是清华硕士，生前是某外企中层管理者，收入应该不低，是家中的经济支柱，去世后他给妻子留下了 100 多万元未偿还的房贷。这位母亲在面对夫女亡故的噩耗后，该是何等的痛不欲生是不言而喻的。但是她又不得不选择坚强，将剩下的唯一一个女儿抚养成人，是她活下去的全部理由和希望。可是，她又面临何种经济状况呢？首先是她自己的身体可能残疾，治疗和后期康复费用是一笔不小的数目，未来她的收入能力如何也要打个大大的问号。据媒体报道，夫妇双方的亲戚和朋友已为救治这位不幸的母亲捐助了 50 多万元。这些捐

助可以解救燃眉之急，而未来她还要独自承担起抚养女儿的全部费用，这些高昂的费用从哪里来啊？

例子是沉痛的，我们不忍心多谈。对于普通人来说，当我们有一天出门远行，也许再也回不来的时候，你是否会想到应该为家人安排好未来的生活？也许一场大病会导致你劳动能力丧失，甚至拖垮全家；或你突然的不辞而别，会使你的家庭中断收入来源。此后，家人将会拥有什么样的生活？由此，我们是否应该反思，对责任的理解不能简单停留在依靠自己强壮的身体给予家人无微不至的爱，更要防范一旦出现意外，如何保证自己的爱心能够得以延续，保障家人生活品质不会下降。所以，个人对家庭的责任，包括活着的时候，也包括死亡之后。留一笔钱给亲人花，这才叫爱的诺言的兑现。

前几年某报纸曾刊载一则新闻——《百万保险金留给孩子》，说的是做生意的夫妇俩在进货的途中遭遇车祸，不幸双双身亡，留下一个不满1岁的孩子，孩子长大成人要花费很多钱，怎么办？万幸的是，这对夫妇的保险意识很强，早几年因为生意不错，就购买了许多保险，金额达百万。虽然他们不在了，但是他们的爱会通过保险金让他的孩子无忧无虑地长大！

这个不幸的孩子又是幸运的，他虽然不幸成为了孤儿，但幸运的是，他的父母在离开孩子以后仍然能够托起孩子的明天。在这里，我们不得不再次提到保险。买保险是责任的体现，保险是爱心物化后的表现形式。美国前总统罗斯福曾说过："一个有责任感的人，对于父母和妻子的真爱，表现在他为温馨幸福的家庭做好万全的准备。拥有适当的人寿保险，是一种道德责任，也是国民该负起的义务。"

每一个有责任感的成年人都应重新审视自己对责任的认知，你真的为你所爱的人承担了你本可以承担的全部责任了吗？

作为丈夫，他可能会拍着胸脯对太太和孩子说："只要我在，我就会照顾你和孩子，你们放心！"可是，要是他不在了呢？有没有考虑过这样

的可能？如果他购买了足额的保险，他就可以这样说："只要你们在，我就会永远照顾你们，如果我不在了，我会通过保险来照顾你们！"从这个意义上讲，买保险也是买时间，买的是一个有责任感的人创造财富的时间，在他不能履行完自己的责任，中途离去的时候，同样能够给家人留下一笔可观的生存金，相当于将自己来不及实现的生命价值提前兑现。

有一位先生在购买了数量可观的保险之后，拿着保单笑容可掬地对自己的太太说："从现在开始，你就安心做一个幸福的太太吧，我会一直照顾你，即使有一天我突然走了，你也不用担心，我给你找了一个替补队员，他会帮我继续照顾你！"

现代人也许真的是太忙碌了，忙碌到已经迷失了自己，大多数人只有朦胧的责任意识，却缺乏必要的行动，更多的是考虑眼前，很少人能静下心来考虑长远。我们只是活在当下，因为每天要面对工作的压力，面对精神的紧张，难得休息的时候还耗费在了拥堵的路上，疲惫不堪。人都有一个通病，就是懒。当事情不是那么紧急，当压力还不是那么迫切，我们懒得去想，能逃避就逃避，因为去面对问题是需要耗费精力的，思考是痛苦的，改变更是艰难的！我们有各种理由活在当下，可是当未来不那么美好的时候，所有的悔恨为时晚矣，只留下一声叹息，两行眼泪！

保险就是让活得长的人自己有钱花，让活得短的人，家人有钱花！

所以说，"人寿保险是经济生命的持续，经济生命是身体生命的延伸"，泰戈尔的名言"让生者拥有不朽的爱，让死者拥有不朽的名"是对保险伟大意义非常经典的诠释。购买保险是对家庭负责的不可缺少的手段，没有保险的责任是不全面的，只能管生前，管不了死后。

一个人或许可以拒绝保险，但生命中的许多责任总是不可以拒绝的，任何一个人都承担着对父母、对配偶、对子女、对家庭和对自己的责任，而保险是我们承担起责任的理想选择。保险是夫妻晚年生活相互扶持的拐杖，是子女献给父母的一颗永恒的孝心，也是父母给孩子生活

中点燃的一支永远不灭的蜡烛。保险在传递着家人彼此的恩爱和亲情，您赞同这样的观点吗？

保险是一种理财方式
——不能把所有鸡蛋放在同一个篮子里

莎士比亚的名著《威尼斯商人》中，在剧幕刚刚开启时，安东尼奥便有这样一段自白："不，相信我；感谢我的命运，我的买卖的成败并不完全寄托在一艘船上，更不是倚赖着一处地方；我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响，所以我的货物并不能使我忧愁。"他之所以能够这么自信，这么轻松，是因为他没有把自己买卖的全部依赖于一处，更不把自己生意的成败寄托在一艘船上。他的观点正是资产配置理论的最好注脚。

我们来看看在广东2004年的一道高考题，考查的内容涉及债券和股票，是对学生理解能力和比较能力的考核。

		储蓄	债券	股票	保险
区别	性质不同	储蓄	债务证书，限期偿还	入股凭证	风险保障
	受益权不同	取款获息，安全性最大	定期收取利息，安全性比股票大	取得股息和红利，企业经营好坏决定股票收益	按保险条款，从保险公司获得相应经济补偿
	偿还方式不同	按存款方式获得本金和利息	有明确的付息期限，必须偿还本金	股金不能退，只能出卖股票	保险事故发生后，投保人可获得赔偿或保险金
	投资效益不同	利率较低，风险最小	信用度高，收益高，代用率高，流通性强，时间长，风险较储蓄大	收益高，风险大	有回报率，时间长
联系	都是个人投资行为，对国家建设和公民个人生活有利，都能给投资者带来一定的利益				

从上表中，我们可以看出各种投资方式均有不同程度的收益，但各有风险。要做到合理投资，首先应分散投资，向多样化发展，不宜把资金投向单一渠道，这就是俗话说的“不要把所有的鸡蛋都放在同一个篮子里”——一旦篮子摔了，鸡蛋就可能全碎了，损失会比较大；相反，如果把鸡蛋分散放在不同的篮子里，即使有一只篮子摔了，其他篮子里的鸡蛋仍然会完好无损。

将这句话用于对保险的思考，其实有两层意思：第一，从分散风险的角度来看，等于我们在问题爆发之前进行了有效的规划，因此，当风险来临的时候，我们具备了抵抗风险的能力，一次意外并不会造成实质上的伤害，也就不会影响到我们生活的品质；第二，从投资理财的角度来看，因为风险和收益成正比，所以在投资规划的时候一定要使结构合理化，从而实现多元化投资。在世界顶级投资大师巴菲特的投资理念中，他首先想到的不是收益，而是如何避免损失，然而避免损失最好的方法就是进行多元化投资，合理搭配高中低风险。

其实，在现实生活中，无论是成功人士，还是步入小康生活的工薪阶层，都面临着理财的问题。人们常说，“你不理财，财就不理你”，俗语也讲，“吃不穷，喝不穷，算计不好要受穷”。这其实说的是一个道理，即当你具备了一定的经济实力，合理的理财手段对你和你的家庭是有很大影响的。

家庭理财将是家人未来生活的保证，那么，如何做好家庭理财呢？有一位投资专家曾经说过，在家庭理财方面最大的风险不是投资的风险，而是家庭理财规划的不合理带来的结构性风险。

如果我们把家庭理财规划比做建一幢大楼，一幢大楼基本上分为三个部分，第一，地基；第二，房体；第三，装修。那么，我们首先要做好的是把地基打扎实；然后根据能力看房子能建多高，如果我们拥有充分的能力，那么我们可以把房体建得高一些、大一些；最后就是装修

了，简装也能住，当然如果资金充足，我们可以把房子装修得舒服和豪华一些。建造一幢大楼，这三个部分一个都不能少，合理的地基、房体、装修的规划能让大楼建得完美。还有一点就是顺序不能错，我们不可能先建房体或装修，最后再去做地基。

所以，家庭理财必须要合理规划。首先要有保障，其次是理财，最后是投资。这就好比大楼首先是地基，然后是房体，最后才是装修。大楼稳不稳先看地基扎不扎实，所以在家庭理财规划中，我们真的先不要去想投资啊，理财啊，我们应该先好好规划一下人生风险，当我们的身体出现意外，当家人突然离开的时候，看似美丽的投资，看似赚得盆满钵满的投资，可能会因为人生风险而突然变成泡影。

做好足够的保障规划后，接下来就是做好理财的部分了。需要强调的是，理财和投资是有区别的，不要错把投资当理财。投资主要是集中体现收益，而理财更多是为了人生未来目标的需求，例如孩子的教育，自己的养老，它们都有一个共同点，那就是未来一定会发生，而这笔钱在未来一定要够用，只能成功不能失败的特性注定了它是一个理财项目，在这方面我们必须要把风险和收益有效地结合起来，同时要考虑以下的几个因素。

首先要考虑安全性，绝对不能理财失败，否则未来养老和教育的问题就不能得到解决；

其次是要及早做准备，就好比我们爬一座山，准备的时间越早，就意味着我们有更长的时间对这笔钱进行存储并收益，爬上山顶时我们就会轻松很多；

再次是这笔钱一定不能动用，专款专用才能保证未来的计划完美实现；

最后才是收益性，在收益方面，在保证这个理财计划充分安全的前提下，那么收益我们就要巧用“复率”来帮忙了，时间加上复率，将

会制造出巨大的威力。

如果将购买保险作为一种理财方式的话，则兼顾了上述这些特性。保险产品所提供的保证具有极高的安全性，会按照你的预期安排定时取用。而且，年纪越轻买保险的费用就越低。对于养老类的保险，买的时间越久，所获得的收益就越多。甚至可以说，它是保险所独有的功能之一，是其他方式所不能替代的。

当我们拥有了充分的人生风险规划，同时又为子女教育和养老做好了准备，心中自然就变得踏实了。在这样的情况下，我们就可以放心大胆地考虑投资问题了，你可以根据自己的风险偏好，选择投资模式，赚钱了会高兴，亏损了当解闷。因为，你已经没有后顾之忧了，暂时的亏损不会让你心惊肉跳。

根据我国目前家庭收入的实际情况，有投资专家提出“四三二一”的组合投资方案：40%的钱存入银行，以备日常使用；30%的钱用来购买债券，以期获得比银行利息更多，但风险比股票小的回报；20%的钱用于购买股票和基金，换取高风险的高回报；10%的钱用来参加各种保险，以防患于未然。也有投资专家提出“三三制”的组合投资方案：1/3的钱储蓄，1/3的钱购买债券，1/3的钱投资股票和保险。方案虽然不同，但都在强调“不要把所有的鸡蛋都放在同一个篮子里”，要进行合理的组合配置，以分散风险，把风险降到最低。

还有一个问题不知道您是否意识到了，保险作为一种理财方式，与其他的方式相比较，具有一个鲜明的特点，那就是能够保障家庭资产不缩水。

为什么这样说呢？大家想想看，无论是储蓄、不动产、金银细软，还是股票、基金，它们都是按照一定的规则来保值、升值的，这些投资或理财方式不会因为家庭出现意外就给你额外的支出。比如，家里忽然出现病人，需要器官移植，费用要几十万。此时，其他的理财方法都不

会支付这笔费用。救人要紧，再多的花费也要付出，所以，家里的资产肯定就要减少几十万。保险的伟大之处在危难的时刻就显现出来了，它会像天使一般及时送来现金，从而保障家庭资产不受影响。

其实，与其说保险是天使，更应该说你自己是天使，有你的未雨绸缪，才能有天使下凡。你相信天使的存在，它就会在你出现问题时给你呵护和保障，而不是简单的同情或道义上的支持。换个角度看，正是因为你做出了合理的选择，所以，你才能享受到人类伟大发明的成果。

你的选择很重要!

保险是财富的传承方式
——一生的辛劳无憾留给后人

中国人向来把孩子作为自己生命的延续，因此，绝大多数父母对孩子几乎倾注了自己的一切。在有生之年时刻为孩子操心，即使在撒手人寰以后，也希望能够为孩子留下更多的东西。很多人说，没钱的时候有很多烦恼，因为如果没有一定的经济基础，想要做的事情、想要实现的梦想兑现起来会非常困难。但现实生活中，富人也有很多烦恼，穷人的烦恼是没钱，富人的烦恼比起穷人一点儿都不少，如何保全财富，成了很多富人不得不面对的最大问题。

下面两则新闻或许对我们思考如何处理财富有一定的帮助。

第一则来自“中国新闻网”，2007 年我国台湾地区富商温世仁的遗孀吕来春骤逝，其名下财产约有 60 多亿新台币，将被课遗产税 50%，达 30 亿元。与温世仁已课过的遗产税 30 余亿元合计，共达 60 多亿元，他们是台湾上缴遗产税最多的夫妻。

第二则来自《深圳商报》，以寿险、信托业务起家的蔡万霖家族，

拥有数百位法律、税务和理财专家，而且蔡万霖卧病前就做好了子女接班的规划，如何节税也早有准备。一方面购买巨额寿险保单来避税，一方面他还以申设投资等子公司的名义，逐步把财产转移给子孙。早年增资股票发行时，也转让给子女认购，这些都是合法的节税方法。经过理财和税务规划后，蔡万霖名下的财产没有外传的那么庞大，因此，其遗产税金只有几亿元。

诚然，在我国内地目前还没有遗产税这个项目，但是未来与国际接轨是可以预见的，目前关于开征遗产税的信息不时见诸报端。“凡事预则立，不预则废”，所以，我们有必要未雨绸缪，提前做出相应的准备。

此外，还要破除一个观念，很多人认为遗产税只与顶级富豪有关，但从国外发达国家来看，只要资产达到一定规模，必将面临征税问题。如何保全资产实际上是很多中产阶级必将面对的问题。发达国家避遗产税最好的工具就是保险，法律规定，保险是可以免征遗产税的。

中国文化博大精深，对人生有着很深刻的思考，不仅仅只考虑开始，也会考虑结束；不仅仅只考虑好的一面，也会考虑不好的一面；不仅仅只考虑如何赚钱，还会考虑如何传承，只有当方方面面考虑到了，才能称之为完整的人生。所以我们的古圣先贤常说：看一个人的成功不仅仅是看他如何成功，还要看他最终有如何的结局。所以，但凡成功人士，在证明了自己有足够的能力赚取财富的时候，还有一件最重要的事情需要他考验，那就是如何保全自己的财富。

对于如何保全自己的财富，我还想将一个真实的故事讲给大家听。

温州企业家石先生 2008 年不幸因患癌症去世，享年 49 岁。他去世留下了 6000 多万元的资产，其中现金 1000 万元。他的妻子是第二任妻子，没有生孩子，他唯一的儿子和前妻一起生活。根据《继承法》和《婚姻法》，丈夫去世其妻是第一顺序财产继承人，如果按继承这 1000 万元现金来计算，现任妻子将分得 500 万元，余下 500 万元由其父母、

妻子和孩子分割，每人各拿25%，也就是说现任妻子能够得到625万元，他唯一的儿子能够得到125万元。为此，石先生的前妻和现任妻子对簿公堂，在法律和情理上进行了长达一年的交锋。法律归法律，结果仍以现任妻子继承大部分资产而告终。如果现任妻子以后改嫁或以其他方式带走所得到的资产，则意味着石家的资产传承将终结。

看完这个故事，我们不得不思考，在目前的社会情况下，富豪去世后，遗产纷争对簿公堂的事例举不胜举，这还是目前中国没有开征遗产税的情况下发生的，如果开征遗产税后，又将是怎么样的一幅情景？

我们再来做一个假设，如果石先生生前购买了一份500万元保额的保险，指定受益人为他儿子，那么他去世后，他的儿子将得到500万元加上分红可达到1000万元的保险受益金，就可在不伤害夫妻感情的前提下，使家族资产传承下去。很多人说保险是洪水猛兽，但是如果真正理解了保险的意义与功用，保险就会成为老百姓必不可少的朋友，一个观念的改变，带来一份保险规划，既可以避免亲人对簿公堂，也可以让辛苦打拼一辈子积攒下来的财富完整地留给自己的下一代。

保险诚然不可能成为最能赚钱的工具，但是就其财富保全的功能来说，又是别的金融工具无法比拟的，因为，保险具有以下几个天然的优势。

第一，法律优势，在发达国家保险是受法律保护的，可以免征遗产税；

第二，保障优势，但凡投保人或被保险人出现了人身风险方面的问题，保险公司一般都可以提供豁免保费或身故赔付的理赔，这样从真正意义上做到了理财计划不会因为任何风险的发生而改变；

第三，兼顾安全与收益的优势，我们一定要重点强调一个观点，对于成功人士来说，如何赚钱已经不是他追求的第一目标，如何把财务落袋为安才是对他真正有意义的事情，否则一切都只是一串数字而已。因

此，他们需要一个安全稳健同时又兼顾一定收益的渠道储存自己的财富。

既然保险具有财富传承的作用，我们为何不去使用呢？

保险是人类的终生朋友
——在人生的不同阶段，用不同的方式呵护你

从人生的历程来看，保险可以说是人类的终生朋友。

第一，幼有所护——保险为孩子保驾护航。

十年树木，百年树人。培养一个孩子需要家长付出非常多的心血。尤其在孩子幼小的时候，更是需要家长无微不至的关心呵护。此时，家长不仅需要在心理上关心孩子，更少不了物质上的支撑。

养大一个孩子需要花多少钱？可能许多做父母的对此都是一笔糊涂账。上海的一项社会调查显示，养大一个身体健康的孩子平均要花掉50万元左右，这还不包括入学赞助费、择校费、辅导费和兴趣班等费用，而且是在物价不涨得离谱，不发生通货膨胀的前提下。

因此，父母的存在，或说父母收入的持续性就是孩子正常成长的前提。父母给自己购买了足额的保障，就可以避免发生意外，导致孩子失去接受良好教育的机会，甚至让孩子过早地承担起了家庭的重担。因此，提早准备会减轻未来的压力。

另外，幼小的儿童好动，自制能力差，比成人更容易受到伤害。据有关部门对全国11个城市4万多名少年儿童进行的调查显示，我国每年有20%～40%的儿童因意外伤害身故、残疾。意外伤害已经超过疾病，成为儿童健康的头号杀手。儿童意外险可为出险的孩子提供医疗帮助，让孩子从小就生活在保险的绿荫呵护之下。而儿童时期所购买的养

老保险，更是为孩子消除了后顾之忧。

第二，养有所奉——饮水思源回报父母双亲。

孩子是我们生命的延续，父母是我们生命的来源。孝敬父母历来是中国人的传统美德，给父母一个幸福美满的晚年，是儿女责无旁贷的义务。子女的存在是父母生活的保障和希望，然而，白发人送黑发人的人间悲剧屡屡上演，这对独生子女家庭来说尤其不幸！据统计，目前中国失独家庭超过 100 万个。有些失独老人可以靠积蓄走完自己惨淡的人生，有些就没有那么幸运了。

我们说孝敬父母，绝不是简单意义上的嘘寒问暖，也不是平时常回家看看，需要从更深层次和更长远的角度做财务上的安排，为父母提供一个实实在在的生活保障。所以，想做一个有爱心的孝子，就要先为自己购买一份保险，受益人写上父母的名字。这样即便遇到不测，也能通过保险继续承担奉养父母的责任。

第三，爱有所继——保险让亲情延续。

金钱买不来时间，也买不来感情，保险却可以用经济手段保障你创造财富的时间，也可以将你对家庭和亲人的爱，融入现实生活中。尤其在不幸发生后，家庭会因此而陷入失去亲人的无尽痛苦和失去依靠的困窘状况中，父母不在了，未成年的孩子靠什么活下去？至爱失去伴侣，让另一半怎么办？丧子的老年人将如何度过余生？此时，保险的伟大之处就会淋漓尽致地展现出来，让你对家人的爱得以延续。

没有人能预知生命中的不幸，保险能做的就是一旦发生不测，将您的爱延续到父母、妻儿、兄弟姐妹的生命中。

保险是爱的体现，是责任的体现。金钱虽然买不来情，但通过保险这个特殊的方式，可以在情中融入你的爱。

第四，壮有所倚——免除后顾之忧，轻装上阵。

随着工作与生活的节奏越来越快，人们的压力也随之加大，已经严

重地影响到了人们的身体健康。同时，竞争也越来越激烈，减薪、失业时有发生，此时若再遭逢意外、疾病等，正可谓“福无双至，祸不单行”。

带着后顾之忧去参与竞争，不仅使你的竞争力打折扣，甚至会降低你的生活品质。科学地配置保险计划，防范未来可能出现的种种不测，确保你在任何情况下都能够履行你对家庭和亲人的责任，在人生黄金期，轻装上阵，心无旁骛地投身于工作和创造幸福生活中去，尽情展现个人才华。

第五，老有所养——保险确保安享晚年。

随着科学技术的不断进步，人们的生活水平日益提高，人均寿命不断延长，到2050年，中国人口平均预期寿命可以达到85岁。养老问题已经成为全球性问题，在我国尤其突出，因为，我们与发达国家有一个明显的不同，就是未富先老。在国家财政不能满足养老需求的情况下，个人准备就十分关键。

我国传统的养儿防老的方式，在计划生育政策执行多年以后，四世同堂的状况逐渐消失，取而代之的421式家庭结构，使靠家庭养老不具备基本条件，“养儿防老”也没有了可能。

社会养老前途未卜，家庭养老无法指望，为了能够拥有幸福美满的晚年生活，就需要自己事先做好规划了，“自己动手，丰衣足食”。而且，一定要提前动手，因为，保险产品都有一个共同的特点，就是年纪越轻，缴费越低。如果是临近退休再考虑购买养老保险，那样不仅费用高，而且，缴费压力也比较大，绝对不是一个理想的选择。

第六，病有所医——大病不愁，生活不打折。

简单的头疼脑热对任何一个家庭都不是什么大不了的事情，但如果遇到大病，情况就不一样了。虽然大家都有医保，但医保具有“只保而不包”的性质，即医疗费并不能全额报销，它有严格的个人给付比例，

有医保承担的封顶线和重大疾病支付比例，还有用药范围、检查支付范围等明确规定。

2009 年的《中国统计年鉴》显示，“人一生中罹患重大疾病的几率高达 72. 18%，恶性肿瘤仍然是人类的头号杀手；我国现有 9000 万高血压患者；我国每天有 2000 人死于吸烟；每小时因心脑血管疾病死亡 300 人。”

近 20 年，我国医疗费用增长了 28 倍，重疾平均医疗费用不少于 10 万元，且以每年 20% 的幅度迅猛递增。60 岁后的医疗费占中国人一生收入的 40% 以上，有 1/3 的家庭因为疾病耗尽积蓄。因为需要持续治疗，家庭的经济肯定受到很大的影响。更有因为无钱救治，发生病人只能回家等死的惨剧。购买了足额的医疗保险，可以让人不幸罹患大病后不至于被庞大的医疗费打倒，能够得到更好的治疗，也使家庭可以维持稳定的生活品质。

第七，残有所仗——保险保障人的尊严。

现代社会不仅生活丰富多彩，风险事故也花样百般，各种不可思议的事情时常出现。2003 年猖獗一时的“非典”，使得人心惶惶，人们虽然很快知道了病毒的性质，但还是给很多人留下了“非典”后遗症，且后续医疗费用不菲。

工伤事故也没有减少，每天都会有人因遭遇意外而导致伤残。当一个人不幸残疾时，他将要面对生活习惯改变、生活水准下降、生活费用需别人资助的现实，一直追求的梦想也随之破灭。这样窘迫的生活状态使人没有了尊严。如果之前有投保，保险提供的伤残保证金和治疗费用，将成为残疾人积极面对生活最有力的支撑。

抱着枕头也是哭，抱着现金也是哭，为什么不提早准备？

第八，钱有所积——小钱变大钱，增值保障又安全。

拥有保险，不仅能够获得相应的保障，同时也是一种储蓄、投资和

理财的方式。买保险需要支出，但从本质上看那不是消费，相当于你开了一个存折，只是改变了现金的形态，钱仍然是你的。作为储蓄，我们能够算得出利息，却不能算出风险，而保险的储蓄功能不仅体现在相应的利益回报，在出现风险的时候又能够让这笔钱兑换回更多的钱，对风险造成的损失进行补偿。

保险具有储蓄功能，因为，我们需要每年都缴纳保费，否则，你的保障就会失效。它类似于以年为单位的定期存款，而且具有强迫性，这对于平时有钱就花的“月光族”来说，可以迫使他们改变一些不良的消费习惯。“积少成多，集腋成裘”，平时的储蓄可以给未来的生活积累大量财富。

保险具有投资功能，很多长期保险可以让你得到投资金收益。虽然从收益率来看，保险的收益一定不是最高的，但它兼顾了保障和投资，可以使投保人在享受风险保障的前提下获得不俗的收益，因此，这样的投资方式是无法替代的。

保险具有理财功能，家庭财富需要不同的处理方式，从结构上来讲，理财方式不能单一，应该均衡。多样化的理财方式不仅可以避免风险集中，也使家庭的财产具有了美感，让生活充满了情趣。保险的保障功能使幸福的家庭更温馨，它能够确保已有的财产不缩水，作用也是独一无二的。

第九，产有所保——给你的财产配置防盗系统。

无论是养老型还是投资型保险产品，大都具有既保值又增值的功能，更为重要的是，在配置了合理的保障计划之后它们还兼具意外、医疗、住院补贴等多重保障功能，也就是我们所说的防缩水的功能。

我们在这里仅仅与大家交流了人寿保险，其实，在保险领域，还有财产保险。财产保险顾名思义是针对财产的保险，房子、首饰、汽车、高档家具等资产及其有关利益，因自然灾害或意外事故遭受损失、损

害，保险公司可以依照全员保险合同的约定，承担赔偿责任。财产保险对于财产的保障功能和意义与人寿保险相类似，我们就不在这里进行介绍了。

第十，财有所承——终生财富传承后人。

子承父业是中华民族的传统。总有人觉得，名下的财富不仅可以让自己安享晚年，还能令子孙享用不尽。然而，即使是身家资产千万的有钱人，也少不了因投资实业、购房置地、买车等背负资产负债，一旦自身遭遇不测，留给亲人的将不是财富而是负债的烦恼。

“遗产税”这一舶来品正受到越来越多国人的关注。按照国际惯例，遗产税一般在 40% 以上，子女继承遗产之前，必须先筹一笔遗产税款把税款缴清。如果父母没有事先进行遗产规划，身故时又没有留下足够的现金和存款，庞大的遗产税往往会成为孩子沉重的负担。

人寿保险可破解此难题。选择适当的保险品种，有意识地用巨额资金购进投资型保险，以子女为保险受益人，身后就能留下一大笔不用缴税的遗产。投资保险因而成为最佳的财富传承方式。

作为人类的伟大发明，保险已有 200 多年的历史，在发达国家已被普遍接受。我国保险的普及率与之差距非常大，很多人对保险退避三舍，因为他们不相信保险。

那么，保险是否值得相信呢？周润发对此有一句精辟的话：“一般人是看到才相信，而保险是相信才看到。”

晒晒别人家的保单——通过数字看差距

前面我们已经对保险的作用和在现实生活中的独特地位做了很多介绍。这样一个好东西在全球的发展状况到底如何？中国的保险水平处于

什么样的位置？我们这里还需要带给大家两个概念：一是保险密度。它是指按照一个国家或地区的人口计算的人均保费收入，反映了一个国家或地区保险的普及程度和保险业的发展水平。二是保险深度。它是指保费收入占国内生产总值（GDP）的比例，是反映一个国家的保险业在其国民经济中地位的一个重要指标。

截至2011年世界主要国家保险深度与密度（寿险） 单位：美元

保费密度	中国内地：99，世界：378
	北美洲：1697（美国1716，加拿大1519）
	大洋洲：1299（澳大利亚2077）
	欧洲：1083（瑞士4421，丹麦3858，荷兰3367，英国3347）
	亚洲：229（日本4138，新加坡2296）
	南美洲：110
	非洲：44（南非823，毛里求斯303，纳米比亚287）
保险深度	中国：1.8，世界：3.8
	亚洲：4.3（日本8.8，韩国7.0，新加坡4.3）
保险深度	欧洲：4.1（英国8.7，法国6.2，瑞典6.0，瑞士5.5）
	北美洲：3.5（美国3.6，加拿大3.0）
	大洋洲：2.8（澳大利亚3.0）
	非洲：2.5（南非10.2，纳米比亚5.5）
	南美洲：1.2

这些数据来源于国际权威机构的官方网站，通过这些实实在在的数据，我们能够对保险业的发展情况有个量化的概念。

我国的保险业虽然经历了近20年的快速成长，但因为起步低，所以至今仍然处于比较落后的地位。以保险密度为例，它反映的是一个国家或地区保险的普及程度和保险业的发展水平。我国为99美元，远低于229美元的亚洲平均水平。

我们再看另外的一组数据，2011年我国内地的商业寿险人均保额

为 1.1 万人民币，而我国香港地区为 32.1 万人民币，日本 107 万人民币。

2008 年汶川“5·12”地震死亡失踪 8.7 万人，保险理赔款 16.6 亿元人民币；2012 年日本“3·11”地震死亡失踪 2.7 万人，保险理赔款 118.9 亿美元，中国人均赔付 19044 元，日本人均赔付 430875 美元。换算成人民币理赔数额，日本人的理赔数字是中国人的 156 倍。

这个差距到底是怎么产生的?

日本人有一种习俗，在订婚的时候，男方要买一张寿险保单，写上女方的名字，这是一种爱与责任的体现。同时，如果原有的保单不能满足需求，就要增加保障。35 岁以后，还贷压力很大，需要买一份保险，要为家庭提供财富保障。买一份与贷款相当金额的人寿保险，比如贷 80 万元，就为自己买一份保额为 80 万元的保险。到了四五十岁，房子买了，孩子大了，应该考虑增加一份养老金。到了 50 岁，快退休了，要考虑一旦去世，财产税很高，因此，要买一份保险避税。也就是说，一个人至少为自己购买 6 份寿险。

在我国香港地区，大学生大约 23 周岁毕业，他们刚毕业时一般要为父母买一张保单，算是对父母养育之恩的报答。第二张保单是为自己的生活、疾病提供保障。香港人通常晚婚，大约二十七八岁结婚。婚后他们一般要为爱人买一份保险。在自己出现意外之时，爱人仍然可以正常生活。这是第三张保单。结婚之后，港人一般享受一两年的两人世界，然后考虑要孩子，为孩子购买意外或疾病保单，是家庭必需的第四张保单。第五张是孩子的教育保单。30 岁之后，港人才开始拥有自己的房子。买房之后，通常也会买车，第六张就是为车房购买保险。第七张是预防身故、提供还债保障的保单。在 30 岁左右，港人开始为晚年生活着想，通常要买一张大病养老保险，同时为遗产转移购买一份保单，也是必不可少的。这是第八张保单。

曾经有一篇新闻报道，一位马来西亚的保险购买者，他是这样说

的：25 岁时我大学毕业，当时的收入比较低，带着“如果我出了意外，谁来赡养我的父母”的疑问，我用“最少的钱买最大的保障”购买了一份意外险和一份定期寿险，受益人是父母。两年后，我结婚了，基于对新婚妻子的责任，加上赚的钱也多了一些，我又买了一份兼有储蓄和保障成分的终身寿险，受益人是妻子。当第一个孩子出世后，我又加保了终身寿险和意外险。成家总要置业，买了房子之后，针对贷款的额度，我购买了房贷保险，这份保险的作用是，万一自己发生意外，保险公司可以替自己支付剩余未还的贷款。当孩子 4 岁时，我为孩子购买了教育金保险；同时，又为妻子购买了专门针对女性的重大疾病健康保险……就这样，从 25 岁到现在我共购买了 10 份保险。

从上述例子中，我们可以感受到一个共同的规律，他们在人生的不同阶段让保险发挥着不同的作用：对父母的孝心、对妻子的关心、给孩子的爱心、防意外的责任心、退休后的安心。

许多发达国家的居民能炒全球的股票、基金，能选择的投资产品有上千、上万种，但保险在他们的投资中是必不可少的。根据麦肯锡的调查报告，日本人均保单在 5 张以上。一些欧美国家人均保单数甚至超过 10 张，年人均直接保费缴纳额高达 3000 美元以上。

瑞士再保险发布的一份调查报告显示，在人均 GDP 达到 3500 美元到 5000 美元时，该地区的保险业将进入快速发展阶段，当地居民也将进入对保险需求的旺盛期。目前，北京等一些经济发达的城市人均 GDP 已经达到这一水平，发达国家的昨天，就是我们的今天或明天。

我们平时经常说要与国际社会接轨，这个接轨绝对不是我们有能力消费奢侈品，把 LV 等知名品牌挂在嘴上，也不是对国际明星的耳熟能详，更不是经常性地成为肯德基、麦当劳等垃圾食品的顾客。我们需要在生活的理念、现代文明意识和道德水准方面提升自己，土财主、暴发户式的心态是不可能赢得别人的尊重的。

英国前首相撒切尔夫人曾经说过："我们不用担心中国，他们只会大量出口电视机，不能输出文化，不能输出文化的国家是不可能成为强国的。"

建设一个强大的国家，不仅要有强大的经济实力，也不能少了强大的文化支持；没有文化，经济实力就是脆弱的。而文化的发达，一定要真正做到与时俱进，与现代经济发展相匹配，引领人们的思想，使文化的内涵潜移默化地影响经济社会，避免唯利是图、唯我独尊、自私自利等现象成为社会主流。

保险是人类文明的成果，是现代文明的重要组成部分。保险意识和保险文化发达与否，是反映一个民族现代意识的重要指标。保险里蕴涵的"人人为我，我为人人"的思想，对净化社会风气，稳定社会环境具有独一无二的作用。

5 保障不能营养不良

——保险的购买原则

如果您对保险已经有所了解，并且很有兴趣，那么，请您在购买保险之前对保险产品有一定的了解，尤其是对保险产品的责任有一个基本的概念，这样，您才有可能在购买保险时有自己的选择依据。

我们多次谈到商业保险对生老病死残都可以承担保险责任，按照保险合同规定的内容进行赔偿。但我们必须知道的是，要想实现对生老病死残的保障，就要通过不同的保险产品来共同实现，换句话说，保险产品就像铁路警察一样——各管一段。一个保险产品的保险责任是有一定范围的，管养老的就不管医疗，管意外伤害的就不管疾病。有的人觉得只要买了保险就万事大吉，出了事情保险公司就应该赔付。如果保险公司不能赔付，他们就认为保险公司是骗人的，有些人对保险的误解就源于此。事实上，我们购买其他产品也是一样的道理，买电冰箱你不能指望它可以兼职做空调的；买衣服它不会具有保健的功能；买手机也不可能成为代步工具。就像有人说的那样，给你一个美女，你就想创造全人类，世界上没有这样的好事。

既然保险产品所承担的责任各有分工，那么，我们在选择保险的时候就要根据自己和家庭的实际情况，来进行合理的组合。另外，还应该结合家庭成员在家庭中的作用，有所区别地进行保险规划，以较低的保险费用来实现家庭的保障功能，这样才能做到科学合理。

购买保险前，我们必须对保险有一定的了解，因为，我们所购买的不是一般的产品，它直接关系到家庭的祥和与安宁，关系到家人的幸福，绝对不能稀里糊涂。有一个客户买了一家保险公司的产品，他的一个朋友是另外一家保险公司的业务员，他问那个朋友："我到底买了你们公司的什么产品?"可想而知，他连是哪个保险公司都没有搞清楚，对买的什么保险保障怎么可能清楚呢?

那么，如何才能给自己做出一份合理的保险规划呢?一方面要听取保险业务员的介绍，帮助您了解保险产品的保险责任，毕竟他们是专业人士，对保险有着更多的了解，他们有义务为您提出合理的建议。另外，您自己也需要了解保险概念，掌握保险的基本原则，以利于您做出正确的最终选择。

建议大家在购买保险的时候把握以下几个原则。

次序原则——安排好保险计划的优先级

第一，先保障家长，后考虑孩子。

在一个家庭中，家长是家庭的支柱，万一家庭经济支柱发生不测，将给整个家庭带来灾难性影响。所以，家长应优先于孩子。给大人买了足额保险，才能保护好孩子及全家。一旦出现意外，家长所获得的高额保险赔付，就能给孩子及家人留下一大笔生活费和教育费。从另外一个角度来看，家长就是孩子的保险。

中国人对孩子有着无私的爱，对孩子百般呵护，什么好东西都一定要先提供给孩子，他们用这种方式表达对孩子的爱。越来越多的家长开始利用保险手段给孩子制定周全保障、教育、储蓄计划。大部分家长最关心哪类保险最适合，什么年龄阶段选什么保险之类的问题。

“重孩子轻大人”是很多家庭买保险的误区。对孩子来说，最大的保障来自于父母，即便没有保险，出现了问题还有家长来想办法解决。但如果是孩子所依赖的父母出了意外，没有任何经济能力的孩子才是真的失去了最关键的保障。

保险不同于其他东西，它是爱心的体现，也可以做到爱心的延续。但我们不能仅仅有朴素的爱心，感觉什么都给孩子就是爱的体现，应该从更深层次来理解爱。通过买保险的方式确保自己的爱能够有效地传递到孩子的身上，即使家长将来出现了三长两短，对孩子的爱心也不会因意外事故而打折扣，让孩子无忧无虑地成长，才是爱的根本目的。因此，一定要先考虑满足家长的保险保障，然后再考虑孩子的保险安排。

第二，先满足保障，后考虑投资。

人身保险的核心和本源是保障功能，是为了抵御人生三大风险：意外、疾病和养老，为了应对这些可能发生的风险所采取的经济手段。因此，保险首先是保障，这是前提。满足了保障的需求之后，再去考虑诸如投资之类的目的。

目前，随着金融业的发展，保险公司相继推出了分红险、投连险、万能险等投资型的险种，希望借助于这些新险种在金融市场占有更多的市场份额。这样做的结果，虽然极大丰富了保险市场，使消费者有了更多的选择，但却出现了一种趋势，就是有意无意地把消费者的注意力更多地集中在了投资上。事实上，保险公司的主要精力是风险保障，同时兼有投资功能，这就意味着，投资不是它的主项。对于保险资金的投资方向，中国保监会是有着非常多的规定的。从投资风险控制的角度看，保险资金的灵活性和赢利能力肯定要弱于其他金融行业。如果硬性强调保险业的投资能力会强于其他金融行业，那不仅是对其不尊重，也是与事实有出入的。

我们可以用一个简单的逻辑来推理，同等数量的一笔资金，对于其

他行业来说，只需要考虑利润率，而不需要有其他的负担。但作为保险公司来说，还存在要承担可能出现的保险赔付问题。因此，即使保险公司的赢利能力与其他行业持平，那么，返还给客户的利润肯定会降低。因为，保险公司必须要将因赔付而支出的各种因素都考虑进去。如果保险公司既提供保障，又比其他的投资方式收益率高，其他的理财方式还有存在的价值吗？

如果弱化了保险产品的保障功能，转而去追求投的效果，实在是有些本末倒置了。有些消费者选择险种时，往往对投资型险种情有独钟，常常选择“高收益，高回报”的险种，而忽视保险最原始的保障功能。对于意外险和健康险等最具有保障意义的险种，由于是消费性险种，没有回报只有保障，如果没有意外发生，保费一去不复返，有人就觉得这样的保险没有意义，因此没有购买的热情，也就放弃了保险的保障。有的人投保返还型或投资型险种，但当风险来临时，却发现保险“不管用”，甚至由此迁怒于保险，认为保险是白买了。保险公司因此背上了恶名，实在是有些冤枉。

意外和疾病是我们人生中最难预知和管控的，也是最需要做好准备的。以小博大，防患于未然，是保险的精髓之所在。保险的保障意义在这两类保险上体现得最为充分。纯保障类保险产品的价格相对是比较低的，而保障的作用又是明显的。所以，在经济状况一般的情况下，应先满足此类保障需求；倘若经济实力允许，可进一步考虑投资型产品。

保障型产品的选择同样存在着优先性，通常，我们将发生概率低，而一旦发生就将严重影响家庭财务平衡的风险放在首位，其顺序先后为：身故（对整个家庭带来的经济风险最大）、残疾（失去劳动和收入能力）、重大疾病（昂贵的医疗费用和营养费用支出）。

第三，先做保险规划，后选保险产品。

古语讲，凡事预则立，不预则废。家庭保险规划是一个必须要做的

事情，而且，还需要从整体性和系统性出发去考虑。

每个家庭的人员构成、年龄、职业性质、收入多少、是否有贷款、赡养人口、未来财务需求、资产分配、已有的保障情况等都有所不同，因此，一定要结合家庭情况和自己的需求进行保险规划。在这个问题上，建议您与保险业务员进行有效的沟通，听取他们在家庭风险识别、风险评价和潜在风险分析的意见，请他们根据您的需求（包括保险产品的需求、未来财务安排的需求、家庭计划的安排等），找到可能存在的风险，并提出保险产品组合方案，实现您的保障和理财目标。同时，他们还会告诉您为什么要有这样的方案，您为什么适合这样的方案，以及注意事项和方案执行前后的禁忌事项等。通过他们对这些问题的建议，您也可以检验他们是否具备相应的专业技能，从而确定是否由他们担任您的保险代理人。为了慎重起见，您也不妨多咨询几个人，充分听取不同的意见，这对您的选择一定是有帮助的。

做保险规划，就好像开药方，应先找到病因，然后根据情况对症下药。中医讲“望闻问切”，通过这四种手段了解病人的情况，由此开出的药方才能药到病除。家庭的保障规划也一样，因此，千万不能人云亦云，看别人怎么办，自己就怎么来。别人的方案是针对人家的实际情况的，简单地照搬、照方抓药不一定能够解决你的问题。

第四，先满足保额需求，后考虑保费支出。

通常我们所说的保障是指保险金额，也就是你的保障额度。大多数保险产品是以人的身体或生命作为保险标的的，万一意外事故导致被保险人死亡或全残，保险公司就会按照保险金额赔付，这个数额就是我们一生应该给家庭提供的收入总额。因此，这个额度是我们选择保险时必须要首先考虑的，尤其是家庭的顶梁柱，更要有足额保险，方能保障意外发生后，整个家庭可以正常生活下去。如果保额不够，则保障程度不足，应对风险的能力也就弱一些。

有些人购买保险时，比较在意的是付出了多少保费，他们的着眼点仍然集中在买保险是花钱这个问题上，而不是关心购买的保险产品所能提供保障的范围和保障程度，出于对费用的考虑而降低了保额。也有人主要关心产品的回报问题，能不能拿回本金，能不能保值、增值等。这些想法都是需要调整的。我们在前面已经谈过，应该先满足保障，后考虑投资。

正常情况下，保额越高，保费肯定也越高，但我们可以根据不同产品的保障特点、个人的理财偏好、缴费期限和保费等进行组合，来实现用较低的保费来满足保额的目的。

首先，保额、保费与交费年限互有影响。同等保额，交费年限拉长，每年负担的保险费就低。但交费期限越长，最终的总保费就越高。其实，这中间并没有谁吃亏，谁占便宜一说，交费期短，总额是少交了，但考虑到时间价值和利息因素，其实并没少交。相反，那些交费期拉长的人也没吃亏，毕竟晚交了很多年，自己落下了利息。从保险以小博大的角度看，建议大家选择年缴保费的方式，因为，只要缴纳了第一次保费，保险合同就开始生效，您也就拥有了所享受的保障，达到了保险的目的。在同样的保障力度前提下，分摊到每年的费用并不大，而且，缴费的期限越长，每年的缴费压力就越小。

其次，保额、保费与产品形态互有影响。在保额相同的情况下，消费型的保险产品保费低，但不返还；返还型的保险产品保费高，但可以起到强制储蓄的作用。因此，通过增加消费性保障的方式，可以提高保额，减少保费。如果您平安无事，相信您也不会认为自己吃亏了，因为，漫长的人生路上保障其实一刻也没有离开您。您没有得到理赔，那是您的福气，是求之不得的事情。就像一个人花了 20 元钱买了 20 万元的航空意外险，飞机落地后，他不会觉得白买了。因为，没有人能够保证飞机一定可以安全到达。

均衡原则——保障计划要避免短板

我们在次序原则中介绍过，要优先家长，因为家长就是孩子的保险，家长在孩子就有一切。但这并不意味着只需要给大人买保险，完全不考虑孩子。做家庭的保险规划，要充分考虑到每个成员的保障问题，需要均衡，使每个家庭成员得到与自己的情况相匹配的保障。

关于买保险的均衡原则，需要注意两个问题：一是家庭成员的保障均衡，二是保障的结构均衡。

从家庭成员的保障考虑，每个人都应该拥有保障，并且在数量和侧重点上需要有一定的差别。家庭顶梁柱的保额一定要足够，其配偶也应该有一定的保额。他们至少都应该购买意外险和健康险，以防不测。而孩子的保障应以准备教育金为主，兼顾意外险和健康险，如果条件具备，不妨再购买一定数量的养老保险。

从保障的结构来考虑，健康保险人人都该具备，不能有取有舍。不能因为顶梁柱支撑家庭，所以，就只给他（她）买，配偶收入低或没有工作就不予考虑。家里谁生病了都需要治疗，如果没有保险，就得动用家里的储蓄。所以，全家人都应买重大疾病险，保额尽量均衡，这样，任何一个人生病都能得到帮助，千万别赌博说老公买 30 万元，老婆不买，因为老婆年轻，这不一定，疾病不会只选择有保险的人。另外，在购买健康险时还需要考虑到社保因素，如果有社保了，那么，社保能够承担的部分，自己基本上就不需要准备了，因为不足的部分我们承担起来压力就非常小了。这样，我们需要增加一些诸如重大疾病险和补贴性医疗险，来弥补社保的不足。

另外，无论是家庭成员的保障均衡，还是保障结构的均衡，都不能

缺少养老险。也就是说，当我们的保障和健康都准备好之后，要做一些养老的储备。一定要为自己准备养老金，它是晚年幸福生活的重要保障，而且越早越好。

保险所能提供的保障是无形的，而且是在未来兑现的，因此，购买保险的时候既无法亲身体验，也不能直观感知。保险商品的无形性使人们有许多顾虑、疑惑，不像购买其他实际商品时，容易产生购买的兴奋感。因此，购买的冲动就弱了很多。

6 你也这样说吗

——保险认识误区面面观

我不相信保险——地球人都被骗了么

有的人认为，保险是骗人的。保险真的是骗人的吗?

我们已经就保险制度的起源、发展和逐步完善的过程做了简要的介绍。这个事实清晰地告诉我们，保险是人类为了防范可能出现的灾害造成损失，所发明的一种补偿制度，而且是一种科学的补偿制度。它不是简单地拍脑门，突发奇想而产生的，而需要进行大量的、长时间的数据积累，并且以这些经验数据为依据来确定收费的多少和补偿的数额。因此，这个制度是真实的、可靠的、科学的。

另外，保险在全世界发达国家红红火火地开展了两三百年，他们用事实在告诉我们，保险是生活中不可缺少的一部分。英国前首相丘吉尔曾经说过：“如果我办得到，我一定要把保险这个词写在家家户户的门上，以及每一位公务员的手册上，因为我深信，通过保险，每个家庭只要付出微不足道的代价，就可以免遭万劫不复的灾难。”比尔·盖茨也就保险的作用表达过自己的看法，他说：“到目前为止，我没有发现有哪一种方法比购买人寿保险，更能有效地解决企业的医疗财务问题。”

"把一切风险转给保险公司，才是21世纪企事业科学管理的革命，同时，也是企事业领导者送给员工一生最切实际的礼物。"这些政要和商界名流的观点，也从另外的角度揭示了发达国家保险发展的原因。

保险在我国兴起的时间虽然比较晚，但却得到了政府的大力推动，我国不仅以立法的形式颁布了《中华人民共和国保险法》，还成立了专门的监管机构保险监督管理委员会（简称保监会），为的就是规范保险公司的经营，保证客户的利益不受损，促进保险业的发展。保监会不仅对保险公司的偿付能力、投资渠道、投资风险等方面进行严格监管，还在很多涉及客户直接利益方面做出了具体的规定。比如，保险产品定价是要报备保监会的；保险产品在售出后，以法律合同确定给予客户犹豫期，在犹豫期内可以全额退货，且犹豫期内一旦发生风险，保险公司要赔偿客户损失；保险公司必须做到100%售后电话回访，确认客户明确利益，同时提示风险；一旦与客户发生纠纷，客户可以通过相关的保险法律来保护自己的利益。

因此，我们可以肯定地说，保险业本身是不会骗人的。那为什么还有这样的说法呢？我们可以从两个方面来分析这个问题。

一是买了保险的人，认为保险是骗人的。有这种感觉的人往往是在出现问题以后没有得到理赔，才得出这样的结论。通常人们感觉自己已经买了保险，保险公司就应该负责，其实，这里面存在着误解。准确地讲，应该是买了保险，保险公司就应该在相应的事故出现以后给予理赔，不是在这个保险责任范围内的，保险公司是不会赔付的，因为，每个保险产品所承担的责任范围是有限的，保险公司根据所承担的责任收取相应的保费。一个非常典型的例子就是2012年北京"7·21"水灾中，有些客户的汽车被水淹，但是不能得到理赔，是因为他们没有购买水渍险。这样的情况在寿险赔付中也非常多见，只买养老险不能对重大疾病进行赔付，仅有重大疾病保险也不能得到医疗费用的理赔。这不是

在骗人，就如同您买了奥拓车就不能指望它有奥迪的性能。同样，不是买了保险就可以变成千万富翁，也不能买了一点保险就万事大吉。只有保障计划全面了，才能真正解除后顾之忧。

另外一种情况是，没有买保险的人也说保险是骗人的，他没有亲身经历，只能道听途说，以讹传讹。这样的信息却能够对一些本来就对购买保险犹犹豫豫的人产生影响。人的心理有一个特性：总认为坏消息的源头比好消息的源头来得可靠。例如，一个人对另一个人说，某某保险公司挺好的，后者可能左耳朵进，右耳朵出；但如果前者对后者说，某个保险公司如何如何骗了自己，后者可能会记住很长时间，并反复暗示自己不要上当。

经济学中有一个著名的理论叫做“破窗理论”，有些我们常说的“破鼓众人捶”的味道。当保险业在我国发展的时间本来就很短，人们对保险的认识程度不高，又存在很多误解，在这样的情况下，保险就像一个受气包，任何责备抱怨保险的声音都很容易被人们所接受。这是一个客观的事实，也是保险业的悲哀，更是广大公众的不幸！在发达国家视保险为生活必需品的今天，我国有很多人还在为自己否定保险而沾沾自喜。

保险公司按照法规经营，没有骗人的条件。当然，也有少数保险代理人存在不实告知的行为，对此，不仅保监会三令五申要求保险公司采取措施，保险公司也始终在努力，而且，大多数保险代理人更是对此深恶痛绝！因为，一颗老鼠屎坏了一锅汤，他们的行为玷污了保险的伟大，败坏了保险行业的名声。在大浪淘沙中，偷鸡摸狗、招摇撞骗的行为向来为社会所不齿，终究会被社会所抛弃。保险业也一定会荡涤污泥浊水，还保险一片艳阳天。

虽然，现在的社会公信力在下降，但不应该对任何东西都不信任。是非曲直自有公论，时间会检验一切的。

社保并不饱——仅有社保是不够的

随着我国养老和医疗体制的改革，人们对社保有了更多的期待，这是解决老百姓生老病死的政府行为。那么，已经拥有社保了，还需要购买商业保险吗?

很多人认为，拥有了社保一切问题就可以解决了，就没有必要买商业保险了。但实际情况并非如此，当我们仔细研究了解社保的详细内容以后，就会明白社保只是一个基本保障，它可以帮助我们解决一部分问题，但绝对不是全部。

关于社保，《中华人民共和国社会保险法》是这样描述的：国家建立基本养老保险、基本医疗保险、工伤保险、失业保险、生育保险等社会保险制度，保障公民在年老、患病、工伤、失业、生育等情况下依法获得物质帮助的权利。它的本质是一种国家福利。

关于商业保险，《中华人民共和国保险法》是这样描述的：是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故因其发生所造成的财产损失承担赔偿保险金责任，或当被保险人死亡、伤残、疾病或达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金的责任。这是一种商业行为。

可以看出，社保突出的是“基本”二字，在公民年老、患病、工伤、失业、生育等情况下获得物质帮助。这种帮助坚持的是广覆盖、保基本的方针。社保只是对参保本人给予医疗及退休后的最基本生活保障，只管“病”和“老”的部分问题，不管“死”的问题，即不对参保者本人以外的责任承担保障或补偿。

商业保险解决的是，人生中可能出现的财产损失赔偿责任，被保险

人死亡、伤残、疾病赔偿责任，以及达到合同约定的年龄、期限时承担给付保险金责任，是一种契约行为。根据合同约定，在保险责任所约定的情况出现以后，保险公司就给予相应的赔付，真正体现了保险转移风险、补偿损失的基本职能。

社保存在不对等的情况，或说是“不公平原则”，交的多，不一定享受的多。而商业保险则是依据个人的需要，交的多，享受的一定多。社保坚持统筹原则，参加社保的每个人都享有相同的待遇，没有个性化的差异。商业保险则是量身定制，完全由个人的意愿和购买的数量、品种来确定自己的保险保障计划。

社会保险一般包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险及生育保险。社会保险因覆盖面广，所以保障较低，只能满足基本的保障需求。另外，我国有未富先老的国情，这自然就决定了社保只能满足每个人最基本的保障。我们不妨打个比方来讲，社保只能是保而不是包，只能保你有饭吃，首先保证生存，但不能包你有菜吃，无法保障生活的质量。也就是说，社保是管保但不管饱。

关于养老方面（以1996年后参加工作的新人为例），每月养老金=社会平均工资的20%+个人账户的1/120，算下来，其替代率只能达到58%左右，而随着我国人口老龄化的加剧，替代率水平甚至会低至30%，这就意味着如果你目前每月工资5000元，退休以后每月工资就只有1500元了。这还没有把通货膨胀因素考虑进去。

我们也可以换个角度考虑，养老和医疗保险是令世界各国政府都非常头疼的问题，因为，它牵涉到一个国家财政收入的再分配问题，政府用于这方面的投入多了，就会影响到其他方面的投入，少了又不能解决老百姓的实际问题。美国的医疗制度改革是历任政府都没有很好解决的问题，奥巴马同样深陷其中。这个矛盾的核心无非是政府能为老百姓承担多少费用的问题，想指望全部由政府来埋单是不现实的。

我们再看看医保有哪些不足。

第一，目前我国的国情决定了社会医疗保障的总体定位是“低水平、广覆盖”，这个原则清晰地告诉我们，社保就是最基础的保障。既然是低水平，那么，就不可能提供高品质的医疗服务。因此，对于一般的中小疾病（住院医疗），社保医疗是可以解决大部分费用的。而一旦不幸发生了重大疾病，社保的保障是存在着严重不足的，它只能提供部分费用支持，其他部分就不在社保的范围内了。

第二，如果不幸患了重疾，社保医疗也显得有所欠缺。首先，重大疾病治疗过程中，很多用药及器械费用（如新药、进口药、昂贵的药等）都不在基本医疗保险药品目录里。交通意外伤害、食物中毒造成的伤害、医疗事故或其他责任造成的伤害、重要器官移植等都不在可保范围之内。其次，重疾治疗后一般需要长期的后续治疗和高昂的护理费用，同样需花费很多钱，而这些是不在社保医疗承担范围内的。

第三，社会医保为事后报销（即出院结算后才能报销），下有门槛费（即免赔额，对免赔额以下部分不予报销），上有封顶线（对超过部分按一定比例报销）。最后，社保方面规定，如果在没有领取前发生意外身故，只能拿回个人账户里的钱和丧葬费、抚恤金。因此，如果重疾治疗后不幸离去，社保是没有其他补偿的。

同时，商业保险也有三个特色。一是重大疾病保险属于给付型保险，如果出现重大疾病，将会按照合同约定的金额赔付。这个赔付与治疗费用是没有关系的，自己可以根据需要进行安排，无论是想请护工、吃营养品等，完全由你自己决定，且与社保报销没有关系。二是重疾商业保险是确诊给付，也就是一旦确诊所患的疾病在保险产品的责任范围内，保险公司很快就会赔付。保险赔付的及时性，可以帮助很多家庭走出困境，使他们在一下子拿不出太多钱进行治疗的时候渡过难关。三是几乎商业重疾险都有豁免保费条款，就是在保险的缴费期还没有结束的

时候，如果投保人不幸身故、残废或重疾，那么，其余需要缴纳的保费是可以豁免的。

朱镕基总理曾说过："社保是个好东西，可中国的现状决定了我们只能'保'不能'包'！'保'即有一个基本的保障，超出部分主要应通过商业保险解决。现在该是转变陈旧观念的时候了，应该明确，健康投资人人有责，不能再完全依靠社会了，社会要求我们积极参加商业保险。"

可见，社保只能解决基本问题，不能保障品质问题，能让你吃窝头咸菜，但别指望大鱼大肉。若想让自己的生活水平提高，就需要自己进行补充，给自己加小灶。

我们购买商业保险，它能管生、老、病、死、残。而且，保障的程度由自己来把握，这样就很好地弥补了社保的不足部分，这样的结合才是比较完整的。作为社保的补充，商业保险默默地保护着你及家人，就像一个无名英雄一样，不离你的左右，给你带来安宁。一旦出现风吹草动，他就会挺身而出，修复受伤的家庭。养老保险在人们的晚年，像一个孝顺的儿子，按时送来养老金。所以，有人说，买了养老险实际上相当于在不破坏计划生育政策的情况下，生了第二胎。而且，对这个儿子，你既不需要含辛茹苦地把他从小带大，他也不会反过来对你啃老。只要你每年花一点抚养费，到时候你就可以安享晚年了。如果你对晚年的生活质量要求更高，你无非需要多给这个儿子些抚养费，它就会按照你的想法保证你的生活质量。

报纸上经常登载某人为了拯救亲人，需要社会的捐助。可常言道，救急不救穷，不能指望捐助解决所有的问题。况且，那么多需要救助的人，怎么可能都能够得到救助呢？求人不如求己，靠自己把握命运最安全。

保险太贵了，没钱买——没有人因为买保险而破产

很多人对购买保险的态度是：“保险太贵了，我没有钱买保险!”这个回答表面上看起来是经济问题，本质上是意识问题。

说是经济问题，是因为可以买保险的前提是家庭具备了一定的经济能力，在家庭收入达到一定的水准以后，从考虑财务安排的角度来购买保险。或者说，不会因为购买了保险而影响到家庭正常的生活品质。如果一个家庭的生活费还没有着落，是不可能考虑安排保险费的。如果是这种情况，那么说保险贵，不能买，是情理之中的，因为，对这样的家庭来说，解决生活问题是首当其冲的。除此以外，就不是经济问题了。

2012 年 7 月 21 日，在北京 61 年一遇的暴雨中，一位先生驾车在广渠门遇难。他毕业于我国知名的高等学府，在一家杂志社任副社长，经济上肯定不会有困难。事后，他的家人仅仅得到了针对他个人的 10 万元理赔金，这个理赔金还是单位为他购买的团体保险。而更为尴尬的是，他为汽车购买的保险却得到了保险公司赔付的 15 万元赔偿金。一个创造财富之人的价值竟然不如汽车，肯定是不应该发生的事情。

如果说因为保险很贵，买不起，这个理由是经不起推敲的。保险费和房价比较起来，简直就是小巫见大巫，可是人们省吃俭用也要买房子，甚至在钱不够的时候贷款也要买。为什么呢？是因为他觉得有必要买房子。有的小伙子因为没有房子不能结婚，不管经济能力是否允许，小伙子都要买房子才能迎娶新娘。难怪有人调侃，说中国的房价是丈母娘给抬起来的。

在很多人的意识里，房子几乎等同于家，似乎只有住着自己买来的房子才真正拥有了家，这样的意识导致了很多“房奴”的出现。为了

还贷款，一家人节衣缩食，生活质量大大下降，同时也让家庭的主人背上了沉重的负担和挥之不去的压力。有什么样的想法就有什么样的选择，有什么样的选择就有什么样的生活。家无非是一个生活的居所，家庭是否幸福与住的房子是否是自己买的，既有关系，也没有关系，豪宅里的婚姻也许危机四伏，简居陋室中的夫妻却能享受生活的甜蜜。

我们在考虑购买什么商品或某项支出的时候，价钱的高低不是主要问题，关键取决于是否必要，它决定了购买的态度和愿望。很多人为了孩子到一个好学校就读，几万、十几万的赞助费都在所不惜。有时候，为了能够花出去赞助费甚至还需要求爷爷告奶奶，托关系找门路。之所以我们愿意这样做，是因为我们觉得有这个必要，因此，就不在乎花钱的多少。反之，如果没有认识到交赞助费对孩子未来的重要性，我们就会以花钱多少来衡量是否需要做这件事情了。因此，谈论贵与贱的根本原因不在于钱本身，它还是一个意识问题。

买保险同样也是一个意识问题。买保险看似是花钱，其实，买保险不是消费，相当于你在保险公司开了一个账户，相当于把财富从你的左口袋移到右口袋，资金非但没有减少，反而可能还有增加。不仅本钱仍然是你的，而且，你能够以这个本钱获得以小博大的效果。如果家庭成员一生平安，这当然是我们每个人都希望出现的情况，那么，家庭的每一个成员在寿终正寝的时候，保险公司都会将他（她）对家人的关爱用现金的形式交给家人。如果有人遇到意外不幸离去，那么，保险公司就会连本带息地送来赔偿金，特别需要强调的是，这个“息”可不像银行利息那样，是本金的百分之几，而是本金的数倍，甚至几十倍。当我们认真了解保险所发挥的作用，提高对保险意识，你还会觉得保险费太贵吗?

从经济的角度就事论事来说，买保险的费用仅仅是家庭收入的一小部分，就像我们曾经讨论过的那样，把买保险作为理财的一种方式。人

寿保险的奇妙之处，就是它能给人们带来一笔即时可用的财富，大大地改善人们的生活。

事实上，给我们带来负担的，不是人寿保险的保费，而是生活本身。我们每个月的生活费、水电费、物业费、通信费、交通费等，几乎都是刚性支出，必须按时缴纳。与这些费用相比，保险费绝对不贵。天灾人祸的客观存在和不可预知性，让我们无法保证幸运之神总是陪伴着自己，也就无法保证我们始终处于四平八稳的状态，一旦有了风吹草动，造成收入的突然中断或急剧下降，未来的生活费用该怎么办？这个时候保险的可爱就表现得淋漓尽致了，所有的费用问题将不再是问题。所以说，一份保险并不是贵到让我们支付不起，而它恰恰是来保证我们未来有能力支付所有生活费的。

很多人说自己没钱上保险，其实不是没钱，而是没有良好的理财规划。生活中的诱惑实在太多，名车名表、高档首饰、名牌衣服，还有高昂的娱乐消费都盯着我们的钱包，只要我们稍稍一心动，可能就忘了自己的支付能力，因为人天生就有一种消费的欲望。时下，有一个流行的名词叫做“月光族”，所谓月光族就是上半个月过着大款的生活，下半个月过着乞丐的生活。在这样的生活习惯下，他们什么时候会有钱呢？他们不仅存不下钱，而且对可能出现的风险的应对能力也十分弱，所以，他们更需要用一种近乎强制的手段，让自己养成存钱和理财的习惯。买保险享受保险保障的过程，无形中能帮助人们养成先存后花的理财习惯，而且这笔钱一旦存下来了，就暂时不能动了，这样才算真正有了积蓄。保险就是让人们长远打算，建立良好的理财习惯，这样才能一生平安幸福。

购买保险不会改变我们的生活，而是防止我们的生活被改变。买保险是对待生活的一种态度，这种态度就是未雨绸缪、提前规划。所以贵的不是保险费，贵的是因为没有保险而必须付出的高昂代价。一个人并

不会因为买保险买到破产，而只会因为没有买保险而破产。

购买保险就是选择了一种生活方式。在实际生活中，人们的生活方式有很多的不同：有的人注重眼前的享受；有的人注重细水长流，看重未来；有的人希望平衡现在与未来的生活。实践证明，后两者的方式更为合理，更为理性，也是对家人最负责任的方式。其实，我们每个人都应该有一个正确的生活观，选择更为合理、理性的生活方式。购买保险就是一种长远规划，一种合理、负责的生活方式。保险的意义就在于，它让生者更加有希望地活下去，让逝者安心；它不会改变一个人的生活，而是保证这个人的生活不被改变；它帮助人们建立起良好的理财习惯，为将来做好充足的准备；它可以让病人在病床上享受更好的医疗条件；它可以让整个社会更加稳定和谐。

世界卫生组织前任总干事钟道恒博士说："多数人不是死于疾病，而是死于无知。"对疾病的无知往往表现为不良的生活习惯，最终日积月累导致自己主动投向死神的怀抱。对风险的漠视同样也是一种不良的习惯，没有采取必要的防范措施，也许就会引起未来的经济死亡。今天适当付出一点保险费，就可以保障明天的家庭光明依旧，这样的费用贵吗？

买保险不吉利——人生病不能怨医院

商业保险是以人的身体或寿命为标的，以死亡、到期生存或发生相应的风险事故为给付条件的，因此，保险营销员在展业过程中不可避免地要谈及死亡或伤残之类的词汇。中国人似乎对此非常忌讳，认为保险公司的人是乌鸦嘴。特别是如果熟人中有人买保险后不久就出事了，很多人就会认为买保险不吉利，不买没事，一买就出事。实际上，买保险

和出事故没有必然的联系。

前面我们说过，保险产生的前提是自然灾害的存在。正因为“天有不测风云人，人有旦夕祸福”，灾害何时出现具有不可知性，但会造成破坏性的后果和损失，危及到人类的生存，所以，不能对此熟视无睹，需要想办法来应对。于是，人类用自己的智慧发明了保险，以减少灾害所造成的损失，并不断完善，逐渐形成了一种科学的补偿制度。可以说，保险的发展是人类文明历史的重要组成部分。

因此，认为买保险不吉利是没有依据的，也是没有道理的。这就如同医院里每天都有很多愁眉不展或龇牙咧嘴的病人，他们到医院是希望治愈疾病，而不是去医院抱怨的：就是因为有你们医院这个不吉利的地方，所以，才有我们这些病人。如果有这样的病人出现，那么，他肯定是去错了地方，应该去精神病医院。同样的道理，如果认为买保险不吉利，那么，发明雨伞的人一定是个坏蛋，发明各种疫苗的人肯定是别有用心，发明降落伞的人必然是心存邪念，发明防盗门的人应该是用心不良。

也许有的人买了保险真的就出事了，他不仅不应该感觉倒霉，相反，更应该觉得自己是幸运的！因为，一方面他不是由于买了保险才出事的，出事和买保险没有必然的联系，另一方面他虽然出事了，但他能够得到经济补偿。而大量遇到祸端的人是没有买保险的，只能自己承担一切后果，却得不到其他资助或补偿。报纸新闻经常出现大桥坍塌、矿难、交通事故、火灾等悲剧，在事故中致残、致死的人很少是买了保险的。在我们身边熟悉的人当中，患了重病或发生了意外的人，又有谁买过保险？答案往往是否定的。

另外，如果真的是买保险就会出事，那么，世界上所有的保险公司都会倒闭的。因为我们已经介绍过了，设计保险产品时，需要依据生命表，根据不同年龄段的死亡规律确定产品的价格。如果买了保险就出

事，显然是大大突破了正常的死亡规律，保险公司需要超出规律地频繁赔付，而赔付的保险金额一定是保险费的数倍或几十倍，甚至上百倍。有哪个保险公司能经得起这样的赔付呢？有人曾在医院做过简单的统计，在100个受伤或患病住院的人当中，只有14个人买了保险，而现在的投保率是100个人当中有不到30个人，因此，买了保险不出事的概率，大约是不买保险的两倍。

无论我们是否愿意承认，风险都是一种客观存在，并不以人的意志为转移，买保险正是现代社会中人们应付各种风险事件的必要手段。飞机起飞降落时，旅客要系好安全带；旅客乘轮船时要备救生筏、救生衣；杂技演员做高空表演要系保险绳。保险就是我们人生旅途中的安全带、救生衣、保险绳，虽不常用，但必须常备不懈。因此，购买保险就等于购买了安全，购买了未来可能出现不测时，保障家庭生活继续的能力。

很多人都会说社保很不错，含医疗保险和养老保险，而不会觉得它是不吉利的。很多人在找工作时，会把福利待遇看做一个公司是否值得自己效力的重要指标。

在传统文化中，人们特别回避去谈病啊、死啊、残啊之类的词汇，似乎这些词本身不吉利，可是，难道不说“死”就可以长命百岁、万寿无疆吗？不说“病”就能够保证自己健康长寿吗？肯定不能，因此，我们必须正视现实，既然不能保证自己一生平安，那么，就有必要对可能发生的问题做出适当的安排，避免事到临头措手不及，甚至形成灾难性后果。所以，在我们并不知道明天和意外谁先来临的时候，那就提前为自己和家人做好风险规划。

当然，保险并不能保证不出现疾病和意外事故，但保险却可以在疾病或意外事故发生后提供经济补偿。

因此，保险不仅不是不吉利的东西，恰恰相反，它是一种吉利的护身符。

业务员收入高——保险行业佣金解析

同人们对保险存在一些误解一样，有些人对保险代理人的收入也不理解，认为他们的佣金太高了，甚至，这也成了有的人拒绝保险的理由。其实，其中存在着许多误解。

保监会的一个调查报告显示，2008 年前三季度，保险代理人的人均月收入只有 1630 元。与银行、证券的从业人员的收入相比，明显是处于偏低的水平，而且，他们还没有“三险一金”的保障。因此，综合起来进行比较，他们的收入就更低了。2012 年保险代理人的收入并没有多大的变化，可是，社会的平均收入却提高了一截，相对而言，保险代理人的收入反倒下降了。

之所以有人认为保险代理人的佣金高，是因为他们听说有的险种佣金比例高达 30% 以上，对 30% 这个数字的敏感，以及认为所有产品都是这个比例，是人们认为保险代理人佣金高的一个重要原因。事实上，不是所有的险种都有那么高的佣金比例，只有 20 年以上的期缴产品才能达到，其余根本没有这么高，有的一次性缴费产品的佣金只有区区 5% 及以下。

保险公司对不同类型和不同缴费期限的产品制定不同的佣金比例，肯定是有其考虑的。一方面，缴费期限越长，保险公司就有更多的时间用于投资，从而获得更多的收益，而且，也便于投资，所以，保险公司是非常喜欢这样的险种的。因此，提高这类险种的佣金比例，也有鼓励业务员的成分在里面。另一方面，在佣金里还包含另外的意思，就是业务员需要长时间对客户进行服务的费用。如果把未来多年的服务费用也

考虑进去，那么，这样的比例就不显得很高了。

明白了这个道理之后，大家对那些向业务员提出要回扣的人，会有自己的看法吧？事实是，业务员的唯一收入来源就是佣金，这是他们依照保险公司的规定所应该获得的酬劳。给回扣直接降低了他们的收入，而不是从保险公司降价购买。有的人更是狮子大开口，要求业务员返还所有的佣金，连税金都要业务员承担。这样一来，业务员未来对客户的服务就相当于是无偿的，他们可以为你服务，但这样岂不是没有尊重他们的劳动吗？保险代理人是一种职业，他们把销售保险作为自己的收入来源，他们也需要养家糊口，要回扣等于让他们白白付出劳动，将心比心，这样的做法是不合情理的。

无论人们如何看待保险代理人，有一点是不可否认的，他们至少是具有一定的专业经验和专业能力的专业人士。保险是很复杂的，如果不具备一定的专业知识，在理解上就可能会出现一定的偏差。

对于专业人士，理应得到相应的社会地位。在发达国家，被称为专业人士的职业有医生、会计师、律师，以及保险代理人或经纪人。他们的收入相对于普通人要高出许多，而且社会地位也很高，很受人们尊敬。这源于他们通过所掌握的知识，为人们带来高价值的服务。医生可以通过他的知识和经验，为人们去除身体上的疾病。人们到医院看病，一般都会倾向选择资历较长、职称较高的医生。因为人们相信他们的专业能力，并且愿意为此多付一些费用。大医院的专家门诊一号难求，就是由于这些专家对于病人来说没有可替代性，只有他才能完全正确地对症下药，人们为此宁可多花一些挂号费，也要找专家看病，这就是他的价值。

同样，好的律师也是打赢官司的重要因素。普通人不熟悉相关的法律知识，而律师是专业人士，碰到任何法律方面的问题，在他的知识体系及经验中一定能帮忙找出法律依据，帮助我们打赢官司，这个能力我们本身没有，别人也替代不了，只有专业的律师才能做得到，所以，在

我们接受律师服务的时候，支付一定的费用也是非常合理的，因为这就是律师价值的体现。

生活在现代社会，一个人不可能面面俱到，所有事情全部自己搞定，每个人需要做的事情就是专注本职工作，如果我们碰到其他问题，那么寻求专业人士给予解决就好，一方面专业人士可以给我们带来完善的解决方案，另一方面还可以让我们省时省心，两全其美的事情何乐而不为？我们根据专业人士提供的服务和价值，支付合理的费用，通过这样的方式，社会才得以明确分工，明确的分工也将带来社会的进步。

我们再来看保险代理人，他们的工作就是为保险公司与客户建立沟通的桥梁，保证客户做好财务规划和保险保障计划。

第一，和客户一起探讨风险规划的事宜，为客户提供财务风险规划的解决方案；第二，因为保险产品的复杂性，详细地为客户解读保险产品的相关责任和利益，帮助客户了解保险产品的功能；第三，根据客户及其家庭的具体情况，提出可以满足客户需要的购买建议。一旦客户与保险公司签订了保险合同，就意味着在很多年的时间里，保险代理人需要持之以恒地为客户提供相关服务。

所以，保险代理人所提供的专业服务，是别人不可替代的，同时还会有相关增值的服务，这正是保险代理人的价值所在。在这方面，保险代理人与其他的专业人士有什么区别呢？

当然，想要成为一名专业的保险代理人，不是简单地学一点花拳绣腿就可以胜任的，需要经历一个长时间的培训和自身不断磨炼的过程。

首先，必须通过国家保监会统一考试，取得保险代理人从业资格证。取得资格证后，保险代理人每两年还需要定时到监管部门进行换证审核，只有通过相关的审核后才能继续从事保险代理业务。

其次，每位取得从业资格的代理人，每半年还需要在保监会的指定网站上进行不少于36个小时的学习，学习结束后还需要进行相关测试，

测试通过后，才可以继续从事保险代理工作。

另外，取得从业资格的新代理人还需要接受保险公司专业的培训和测试，例如保险产品知识的培训、保险从业职业道德的培训等。

想要成为一名专业的代理人还必须接受公司、保监会及社会的监督，每一家公司都设立有内部监察部门，同时设置客户投诉部门，接受客户的监督。

总之，一名专业的保险代理人需要层层过关，方能从事保险代理工作，同时还需要接受各种监督，在严要求和高保证下，才能锻造出一位具备专业能力的保险代理人，才能为客户提供高水平的服务。虽然不是所有的保险代理人都能够做到十分专业，甚至从业者良莠不齐，但绝对不能因此就否定整个保险代理人队伍，更不能因此否定保险业。我们应该客观地认识保险，看待保险行业存在的问题。尤其要看到，保险业在我国大规模的兴起只有 20 年，在这样短暂的时间内，保险业的发展速度、所取得的成就和自我进步的能力都是值得尊重的。

当我们对业务员的专业身份有了一些了解，特别是对保险公司的佣金体系有一定的了解以后，您是否还会对业务员的佣金高低耿耿于怀呢？

有人劝你不要买保险你怎么办
——你才是风险的承担者

保险是一种特殊的商品，它在两个方面有别于其他商品。其一是它的无形状态。保障是无形的，无论你买了多大的保障，最终都是一纸合同，无法用触摸或试用的方式对保险进行感知。因此，难免有一种朦胧的感觉，不能直观体验。其二，体现效果的时间是在未来。虽然，从保

险合同生效开始，保障已经实实在在地存在了，但这个保障仍然是无形的，保险事故一刻没有发生，保障就一直处于隐身状态。保险事故出现了，保险的价值就直接体现出来了。

另外，人们在眼前平静安宁的生活状态下，对未来可能发生的风险以及可能遇到的困难认识不足。如果今天没有饭吃了，人们就会马上想办法，以解决燃眉之急。而如果明年的今天可能会没有饭吃，人们并不会有那种迫在眉睫的压力。所以，很多人即使具有一定的保险意识，在真正要买保险时往往也会犹犹豫豫。

当一个人在做出某个决定时，出现了瞻前顾后、犹豫不决的状态，表明他内心处于矛盾之中，此时，一个否定性的建议非常容易让他放弃自己的想法。因为，他的犹豫隐含着否决的结论，而此时的劝阻观点会成为他否定结论的依据，于是他选择了放弃。这是我们在生活中经常发生的事情。在买保险的问题上，这样的事情时常出现，有的人拒绝保险的理由恰恰就是“朋友劝我不要买保险”。

朋友是人生中不可缺少的，但朋友也有多种类型，有肝胆相照、推心置腹的知心朋友，有侠肝义胆、两肋插刀的生死朋友，有志同道合、共谋大业的事业朋友，有天南海北、云山雾罩的聊天朋友，有推杯问盏、吃喝不分的酒肉朋友。不同的朋友所处的位置不一样，交心的程度也会有区别，这就是通常我们所说的朋友有远近。我们自己对朋友也是心中有数的，对待朋友的意见肯定也会有所区别。

很多朋友其实都是好意帮助我们，或给我们一些建议，但是好的出发点未必带来好的结果，我们可以参考朋友的建议，但最重要的是，我们应该有自己的判断，因为任何情况下只有自己才最了解自己的需求。

在是否应该购买保险的问题上，我们需要自己的判断。朋友不让你买保险，有的是因为他对保险并不了解，甚至还存在着误解。有的人道听途说了一些保险的负面消息，对保险就更退避三舍了。因此，这样的

朋友肯定不会支持你买保险的。贴心朋友饱含关切的建议，往往让你感觉体贴入微。比如“刚刚买了房子，还贷压力这么大，还是先别买保险了，等等再说吧”，这样的提示看起来合情合理，可是换一个角度看，如果偿还贷款已经构成了很大的压力，这样的家庭更经不起风吹浪打，抗灾能力很差，更有必要采取防范措施，否则，稍有风吹草动，就会使这个家庭困难重重。

我们可以进一步假设，如果真的有一天我们碰到了意外，需要花很多的钱，而储蓄的钱又不够，那么我们该怎么办？到哪儿去筹钱？这时你走到当初给你建议的朋友面前，希望他能帮你忙，结果会怎样呢？有一种可能是，他不愿意帮你，因为借给别人钱总是痛苦的；另外一种是，也许他很想帮你，可是你需要的钱不是一个小数目，他能力不及。你和他在此时此刻都会很尴尬，他陷入了帮与不帮的两难，而你陷入了所有问题都得自己解决的困境。因此，我们务必要认识到一点，朋友毕竟是旁观者，真正做决定的是自己，而且，未来所要面对的幸福也好，痛苦也罢，肯定都是自己的事情。朋友是不能替你承担风险的，他们在朋友面临难处的时候，也只能给予道义上的支持，或象征性的援助。

我们再来假设另外一个场景，当这个世界上每一个家庭都拥有了保险，保险充分保障了每一个家庭，那么这个社会将变得非常和谐，因为无论未来哪个家庭碰到不幸的事情，保险都会雪中送炭。如果有一天你去医院看望这样的一位碰到不幸的朋友，也许你的心情也就不会那么纠结，因为他的问题不需要拖累朋友，让我们避免了帮与不帮的两难。当然如果这个不幸的人是我们自己，那么关键的时候，我们也不会陷入向朋友求援而影响友谊的困境。

今天，生活中的“三大件”已经由改革开放前的缝纫机、手表、自行车过渡到冰箱、彩电、洗衣机，又跃升为住房、汽车和保险。保险已经逐步成为人们生活的必需品，它是幸福生活的保障，是一种从容的

生活方式，是现代文明的标志之一。保险不会改变一个家庭的现在，但一定会保障一个家庭的未来，因为保险对这个家庭未来的幸福生活做好了备书，无论将来发生什么不好的事情，这个家庭都能有足够的力量来应对。

在物质生活越来越好的情况下，现代文明意识也应该与时俱进，使我们能够完全适应和融入现代社会。在对待保险的问题上，我们不应该持有过去的观念，需要进一步地了解，并最终接纳保险。如果我们有了足够的保险意识，就不会被别人的反对意见所左右，而且，我们不仅自己需要购买保险，还要说服那些尚未了解保险的朋友们，让他们也尽快建立起保险意识，享受保险提供的保障。

向朋友推荐好东西是真朋友，尤其推荐那些还没有被认识的好东西，就更是真正的好朋友了。

另外，提醒大家一个重要的观点，就是，劝别人不买保险的朋友是不能为你承担风险的！

放弃保险的其他理由——你也这样说吗

人们对待保险还有以下几种反应。

第一，买保险不划算。关于这个观点，需要澄清两个问题。

一是关于“买”。买保险固然需要支出，但这不是消费，甚至可以说不是买，只是改变了现金的形态，虽然手里没有了现金，但你仍然拥有对现金的所有权，只是在一段时间内交由保险公司管理。而且，这种改变还具有一个独特的功能，就是在未来发生意外事故的时候，马上能够得到大笔的现金，这笔现金比当时所投入的现金放大了很多倍。因此有人说，买保险就是买未来急需的现金。因为，很少有人会存放大量的

现金，即使是富豪也不会让大量的现金闲置在家里，他们都会把现金周转起来获取收益。

二是关于“划算”。判断是否划算，就一定有一个比较的概念，没有比较就没有划算一说。而且，有时候这样的比较也不能就事论事。比如说，有人买了巨额的重大疾病保险，到了 80 岁一直没用过，是亏了，还是赚了？如果他后悔活久了，那就没人能安抚他了。另外一个人买了保险，一年后去世了，保险公司赔付给家人 100 万元。也许只有外人会说死得真值，刚买就死了，太合适了！家人只有撕心裂肺的痛！父母失去儿子，妻子失去丈夫，儿子失去父亲，多少钱也换不回来亲人啊！但由于他对家庭未来的生活做了必要的准备，因此，有了保险金的支撑，这个破碎的家庭得以延续未来的生活，这不是一笔经济账，不能用是否划算来评价，但却有着实实在在的价值！

有人对购物有这样的观点：“便宜的就是贵，贵就是便宜”。有价值的东西花钱就不冤枉，没价值的东西一分钱也是浪费。比如国安足球俱乐部花了 100 多万美元买来的球员，除了进球少以外，其他方面做的都无可挑剔。而广州恒大俱乐部花了 850 万美元买来了巴里奥斯，刚刚进队就开始摧城拔寨。两相比较，哪个更值？

小偷不一定会来，但没有人不舍得花钱买一把锁。家里发生火灾的情况很少，准备灭火器的家庭很多。有谁会说这钱花得不划算呢？保险也一样，它是一种宁可多年不用，不可一日不备的东西。拥有了保险，你享受了人类的文明成果，你具备了从容的生活态度，你尽到了孝敬父母和关爱孩子的责任，你体现了对配偶深层次的爱，你赢得了创造财富的时间，你保障了家庭的财产安全。

保险带给你这么多的益处，你说划算吗？

第二，我对保险没兴趣。

在孩子的教育问题上，有这样一种说法，“兴趣是最好的老师”。

让孩子对所学的内容感兴趣，才能使孩子在愉快中学习，获得相应的知识或技能。成人就不一样了，我们虽然有很多自己感兴趣的事情，但也不得不面对不感兴趣的事情。常言道，人生面对着两条路，一条是自己想要走的路，一条是必须要走的路。只有把必须要走的路走好，才能走自己想走的路。

我们肩负着责任，就需要为承担责任而付出，哪怕是非常艰辛的事情，我们也一定要去面对。运动员想要取得好的成绩，就要挑战生理极限；艺术家台上一分钟的精彩演出，来自于在台下十年的功夫；各行各业的杰出人物，靠沽名钓誉是无法获得的。

人都有懒惰的天性，喜欢轻松惬意的生活，但这不能是生活的全部。柴米油盐酱醋茶，这些生活的琐事不会是所有人的兴趣所在，不能因为没有兴趣就不去料理这些事情。相反，我们感兴趣的事情也不可能都如愿。我们对美女感兴趣，美女未必能答应；我们对金钱感兴趣，金钱却迟迟不肯走进我们的钱包。而有些事情，我们虽然没有兴趣，但它们似乎对我们不离不弃。我们不喜欢生病，可是有谁没有生过病？我们都希望长生不老，可死亡总有一天会降临到我们头上。

因此，兴趣不能成为我们做事情的依据，我们应该理性思考，从需要的角度去做那些必须要做的事情。我们可以对保险没兴趣，但这不等于风险对你没兴趣。为了防范风险给我们造成的损失，我们就需要及早做好准备。

有些人说："我现在不需要保险，我需要的时候会找你的。"这里面其实包含两种意思，一是中国式拒绝，二是的确认为不急。

如果是一种拒绝的说法，我们已经做了很多交流。如果是第二层意思，您未必能够理直气壮地说服自己。

《黄帝内经》说："圣人不治已病治未病，不治已乱治未乱，此之谓也！"民间也有"预防大于治疗"的说法。对疾病是这样的态度，对

风险防范同样也应该是这样的态度。

我们说过，保险是宁可多年不用，不可一日不备。因为我们不知道明天和意外到底谁会先来，所以，做最坏的打算绝对不是多此一举，相反早做准备早放心，这样才是对自己和家人负责任的做法。

有人觉得自己现在不需要保险，将来需要了再买。可能他并不知道，买保险不同于买药，需要了再去买也不迟。当需要保险的时候再去买，保险公司是不会卖给你的。这是保险制度所规定的，保险是一种用确定的手段来应对未来的不确定性，当风险发生时进行补偿。保险公司的核保人员就是专门做风险评估工作的，为的是防止将已经发生的风险或一定会发生的事故进行承保。这也是对其他投保人负责任，否则，就是对他们不公平。

有的人认为自己年轻，一时半会儿不会有问题。其实，现代社会中人们面临着非常大的挑战和压力。有些职场白领废寝忘食，生物钟颠倒，饿了就吃方便面充饥，有机会就暴饮暴食。这样的不良生活方式是健康的大敌，现在二三十岁的年轻人突然殒命的惨剧已经不是很罕见了。有资料显示，我国约有70%的人呈亚健康状态。

当然，没有保险不一定就会发生问题，从前多少代人都没有保险，生活不是照样进行吗？但有了保险，生活一定很精彩，平时放松的心理状态是花钱买不到的，即使发生了意外，我们也可以从容应对，安然度过危机。

给自己的压力安装一个安全阀，为自己幸福的生活提供一个安全和安宁的庇护，您觉得需要继续等待吗？

7 迟来的早产儿

——好事多磨的中国保险业

百年怀胎——一波三折见真容

先看一个国外的笑话：有一天，三个保险公司的销售人员在一起聊天，他们各自夸耀自己的公司服务是如何的好，特别是理赔速度是如何快。甲说，如果我们的客户发生坠楼事件，我们公司第二天就能把理赔款送到客户家。乙说，如果我们的客户遇到这样的情况，我们公司在当天就能够进行赔付。丙说，如果我们的客户从 10 楼掉下来，那么，他下落到 9 楼的时候就可以收到理赔款了。

笑话难免有夸张的成分，我们暂且可以一笑了之。你无须较真地设想，一个惊恐万分处在自由落体状态下的人，是睁着眼睛还是闭着眼睛拿到理赔金的，那跟咱没有关系，反正咱也拿不到那笔钱。倒是通过这个虚拟的惊险故事，让我们对国外保险公司之间的激烈竞争略感一二。

事实上，国外的保险市场，特别是发达国家的保险市场是很繁荣的，一个国家的保费总收入占国民经济的比重远高于我国，保险公司的资产总量也在社会总资产中占有很高的比重。

国外保险市场达到今天的水平，也不是一蹴而就的事情，他们用了

差不多300年左右的时间，才逐步从兴起走向繁荣。保险行业的竞争使他们的服务水平不断提升，客户则从中享受到了更好的保险保障，保险在很多发达国家已经成了人们生活的必需品。

在国外保险事业红红火火发展的情况下，在中国，保险却迟迟没有作为一项造福人类的事业，热热闹闹地兴旺起来。虽然我们的祖先在久远的古代就出现了“以丰补歉”“耕三余一”等类似于保险的思想，但那仅仅是一种来自民间的朦胧的朴素保险意识，还没有上升到保险制度的层面，更没有形成一种产业。虽然我们的祖先具有保障的意识，但在中国社会漫长的历史长河里，保险业始终未能应运而生。

作为一种制度和保障手段，尽管保险不是在中国社会诞生的，但不等于中国人就没有对保险和保障的需求。事实上，聪明的中国人具有非常强的风险意识，未雨绸缪、防患于未然等成语表达的都是风险防范思想。而防范最简单的方式，就是用积累财富的形式来应对明天可能的不测风云。世代相传的方法逐渐形成了中国人爱存钱，不舍得花钱的习惯。国人对存钱情有独钟，把数钱作为一种乐子，同时，宁可让尘封多年的钱长毛发霉，也不愿意用于投资和消费。很多人深信：“钱只有实实在在地在我手里，心里才踏实，出现问题就能够从容面对。”

按照马克思主义对未来社会的设想，是要实现共产主义，各尽所能，按需分配。人们的物质生活完全由国家来保证，个人的生老病死全都交给了国家。正是基于这样的思维方式，新中国借鉴老大哥苏联的经验，建立计划经济体制，以保障老百姓的生老病死作为突出社会主义制度优越性的重要标志。摸索中的计划经济本身就没有市场的空间，也不可能幻想商业保险会横空出世。虽然，在新中国成立20天的时候就诞生了中国人民保险公司，可是，它的初衷与现代商业保险相去甚远，更像是政府的一个职能部门来应对财产的风险，人身保险几乎不在其关心范围内。

中国共产党的十一届三中全会确立了以经济建设为中心的发展思路，提出了改革开放的大政方针。这一历史性的会议不仅使中华民族走向了腾飞之路，也为我国保险事业的发展提供了条件。特别是在发展国民经济思路上的变化，开始实行社会主义市场经济的方针，建立起了市场的概念，使中国的经济建设逐步融入到国际经济的大循环中去。意识的改变打破了原来很多经济发展的禁忌，调动了人们发展经济的积极性，给中国人发挥聪明才智提供了舞台。

中国作为一个人口大国，它的一举一动始终会被世界关注。转向了以经济建设为中心的中国更是引起了全世界，特别是发达国家的注意。因为，他们清楚地意识到，对于一个人口众多的国家，一旦开始发展经济，那将是一个巨大的市场，对他们来说，存在着不可限量的市场机会。只要有可能，企业都会跃跃欲试到中国淘金。

国外的保险公司自然也不是等闲之辈，他们更清楚保险业在一个国家经济发展中不可替代的特殊作用，以及未来中国保险市场的巨大潜力。有来自海外的保险从业人员曾经这样描述他们对中国保险市场的看法："中国将是21世纪保险市场的唯一处女地，我们做梦都流着口水!"后来，外资保险业务纷纷涌入中国的确是不争的事实。

然而，保险行业与其他行业有着非常大的不同，国外保险公司进入中国的路也显得格外不容易。一方面，保险业在中国几乎是一片空白，是未曾经历过的事情，谁也不会轻而易举地贸然行事，作为一国政府自然是会十分的慎重。另外，保险行业属于金融领域，对国民经济的影响不言而喻，对于未来外资保险公司进入中国可能会出现的金融风险，没人能够马上给出答案。对于外资保险的经营方式、经营区域、业务范围、股权比例等问题的处理，都会对保险市场的走向产生非常大的影响，直接关系到国家的经济安全问题。正是由于保险问题的复杂性，所以，有关保险业务的谈判与中国加入世界贸易组织问题紧密联系在了一

起。然而，中国的复关谈判竟然超过了10年时间。所以，在谈到中国恢复世界贸易组织谈判问题时，当时的国务院总理朱镕基曾这样说，“我们的谈判把黑头发都谈成白头发了”。

中国入世谈判之所以拖了如此之久，是因为在一些重大问题上迟迟未能取得一致，而其中就包括如何处理已经落户中国的外资企业的股权比例问题。由于当时各方的意见是倾向于合资企业双方各占50%，于是，谈判各方就遇到了令他们纠结的问题，已经于1992年开始经营保险业务的友邦保险是一家美国独资企业，新的协议该如何面对这个既成事实？当然，无非是大家再度讨价还价，把时间又一次拖延而已，10年都等了，还在乎这几天？最终，各方终于达成一致，友邦保险成了那个时代唯一的外资独资企业，而且是从事保险领域的企业。

来自美国的友邦保险能够在1992年就成为改革开放后首先登陆中国的外资保险公司，取得了在中国的经营权，这和它与中国有着特殊的历史渊源不无关系，也与它巧妙的公关手段密不可分。

友邦保险曾在20世纪30年代落户上海，新中国成立前撤出了中国。面对改革开放后中国经济的快速发展和经济环境的宽松，友邦保险当时的掌舵人格林伯格自然不会无动于衷。这个精明的美国人当然也知道，当时中国对开放保险业务所持的谨慎态度，若想重新在中国开展保险业务绝不会轻而易举，因此，他可谓是煞费苦心，采取了一系列动作。他曾经邀请当时美国政府的高官来游说，又请出了开创乒乓外交、打破中美关系坚冰的美国前国务卿基辛格博士，以情打动中国政府，还不惜在海外拍卖行购买我国流失的珍贵文物送还中国，以示友好。结果自然也没有让他们失望，1992年美国友邦保险终于在40多年后重新恢复了保险业务，他们还把营业牌照重新挂上了上海外滩的办公楼，并且打出“回家了”的广告语。

友邦保险再进中国，盯上了个人保险业务，他们率先引进保险营销

机制，通过这个机制招募了一批业务人员，在对他们进行系统培训后，让那些业务员走向市场，向遍布于社会的民众推销保险。也就是从那时起，中国出现了走街串巷的保险推销员。虽然他们的数量很少，但他们却开启了一个时代。今天我们已经习惯了保险员上门推销，那时候的他们是多么的另类！“神经病”是他们当时听到最多的问候。

当外资保险悄悄地进入中国的时候，中国自己的保险企业也在改革开放的大潮中艰难地孕育着。作为一个发展中国家，资金紧缺是突出的问题，而我们在国家财政很紧张的情况下，却又不得不动用不菲的财力来解决广大民众的生老病死问题，使得国家财政更加捉襟见肘。改革现行的社会保障制度，通过商业手段逐步建立完善的社会保障制度已经成了迫在眉睫的问题。

随着改革的不断深入和经济建设脚步的不断加快，中国经济的活力在同步增强。一个个利好的政策在出台，一个个不同性质的企业在问世，一个个崭新的行业在萌生。1988 年，平安保险作为我国第一个股份制保险公司，在深圳蹒跚起步。尽管当时人们并不对它持乐观态度，甚至没几个人知道它到底要做什么，但今天平安集团的成就有目共睹，足以证明一切。

平安保险公司敏锐地捕捉到了友邦的动态，他们很快就借鉴友邦的做法，在 1994 年引入了保险营销机制，并且迅速推向全国。

当国外商业保险几乎渗透到了中国的每一个角落，保险已经惠及人们日常生活，我们才费尽心机地开始培育保险的幼苗。从保险营销在我国兴起的历程来看，的确应验了那句话，“前途是光明的，道路是曲折的”。

真正掀起保险营销高潮的，还是以平安保险为代表的民族保险公司。由于保险本身比较复杂，需要有一套风险识别系统、技术支持系统、财务运作系统、业务销售系统等。对于原来未曾出现而又闭关锁国

多年的我们来说，这一切几乎都是空白。中国人向来不缺智慧、不缺方法，只要有政策，没有什么事情我们办不到。

今天的平安已经不再是一个单一的保险公司，它已经发展成为一个金融集团，它的起步过程却是非常的青涩，甚至有些悲壮。它们通过简单的学习，聘请海外顾问，照猫画虎地把保险营销机制半生不熟地推向了市场，在实干中理解，在使用中消化，在实践中提升。

我国早期的保险业从业人员绝大多数都是保险的门外汉，所以，理解保险的基本概念就成了首先必须要做的功课。要想查阅资料，唯一的渠道就是进图书馆，互联网还是后来的事情。他们翻遍了图书馆，能看到保险字样的书籍就会兴奋不已，可惜能用的书却是凤毛麟角。偶尔出现一本关于保险的书籍，大家一定会争相传阅，如饥似渴地学习保险知识。

直接面对市场的人员缺乏必要的保险知识，后援系统对保险运作的掌握情况也好不了哪里去。产品设计方面，没有中国人的生命表，生存的历史数据也是支离破碎、不成系统，对利率的变化趋势和市场的预测，基本上是凭感觉判断，因此，早期出现过一个保险产品上市不久就停售的情况。至于发展战略问题、风险管控问题、管理体系问题、人员选择的标准等诸多问题，几乎都是从零开始。

保险作为一个在国外非常成熟的事业，真正大规模在中国发展仅有20年时间。从兴起的过程来看，可以说是一波三折，反反复复；从起步的过程来看，又是匆匆忙忙，基础薄弱；从成长的速度来看，可以说是迅雷不及掩耳！

客观地讲，我国的保险业是一个迟来的早产儿，先天营养不良，这是客观事实。但通过保险从业人员不断的摸索和思考，在战斗中学会战斗，能够从无到有，并且快速成长，所取得的成就是非常了不起的！虽然在保险业的发展过程中出现了不少的问题，但都是发展中的问题，是

成长的烦恼。我们非常欣喜地看到，保险业用自己的行动，不断地进行调整和纠偏，用发展的手段去解决发展中的问题。今天保险人对行业的理解和认识，对保险市场的开拓能力，对客户的服务意识和服务水平等方面，已经是不可同日而语了。

外来的和尚不一定真会念经
——海外保险顾问的贡献与缺陷

在中国的保险发展历史上，海外顾问留下了特殊的足迹。他们的历史地位无法替代，也绝不能否认他们为中国保险业做出的贡献，以及他们对中国保险业的影响。时至今日，在保险经营过程中，仍然能找到他们的影子。

第一，他们是启蒙者。

对于中国人来说，保险营销业务绝对是新鲜事物，我们零起点起步，需要点滴吸纳知识和技能，这时海外顾问起到了启蒙者的作用。在保险业起步期，他们所提出的每一个概念和术语，对于我们来说都是那么的新奇，那么的解渴。在这样如饥似渴的学习态度下，中国内地的保险事业蹒跚起步，开始了自己的发展之旅。

海外顾问大多来自我国香港地区和台湾地区，因为同根同种，因此大家交流起来不存在语言上的障碍，所以，内地保险人很容易接受他们所讲授的内容。虽然，有些顾问讲的普通话半生不熟，但这并不影响保险人的学习热情。

今天回想起海外顾问们的作用，至少在两方面是非常重要的，一是对于保险理念的渗透和强化，二是对保险销售流程的引入。前者为从业者树立了应有的职业意识，后者给从业者介绍了必要的销售常识和基本

的销售技能。这两方面内容的获取，如同给了我们打开进入保险市场的钥匙，带我们走进了一个全新的领域。又好像给了我们一根拐棍，让我们可以步履蹒跚地前行。如果没有这样的启蒙，就没有中国保险业的起步，更不可能有后来的腾飞。

海外顾问在传授保险理念方面下了很大的工夫，他们力求让受训者明确，保险是人类的伟大发明之一，保险是人们生活的保护伞，保险为家庭的幸福和安宁提供了保障。每一个保险销售人员都是爱的使者，他们对保险的认可程度有多深，就有多大的力量去销售保险。人们可以拒绝一切，但是唯独不能拒绝关怀。客户不接受保险，那是说明保险员的销售工作还存在不足，需要他们去反思。不能因为客户的拒绝，就让他们轻易放弃应该享受的保障。保险营销员的放弃是对客户不负责任的表现，这样做也许就会让一个家庭的未来不能拥有一盏长明灯。

海外顾问对树立保险理念的重视，为日后的保险发展起到了非常重要的作用，很多从业者正是因为对保险的意义和价值有了正确的认识，才吸引他们奋不顾身地为之努力。如果保险销售人员自己都认为保险是骗人的，那么一个有良心的人无论如何也不会心安理得地去做坑害别人的事情。即使人们对金钱的追求热情胜于以往，但道德对人们的约束作用仍是不容忽视的。

如果说海外顾问仅仅通过把保险的意义讲得生动，就拉动了保险发展的大幕，您一定认为这个结论很肤浅。事实上，海外顾问对保险机制讲述得同样生动——他们说，做保险无须朝九晚五机械重复相同的工作，不用看领导脸色，自己把握命运；做保险有着充满挑战和鲜花掌声的工作氛围；做保险就是在轻松的聊天过程中，实现个人梦想——谁会对这样诱人的工作无动于衷呢？特别是在20世纪90年代，我国社会的人员流动环境远不及今天，保险营销机制如同一股清风吹来，非常有吸引力。当时，万元户的概念已经让很多人颇有小康的幸福感，而保险业

喊出的“十万年薪不是梦”对太多的人来说简直不可思议，然而的确有人梦想成真，这样的收入吸引了更多的人对保险趋之若鹜。

海外顾问把保险营销机制的魅力和行业的意义做了很好的融合，把利己与利人的辩证关系进行了完美的阐释，为一个行业的兴起聚集了人气。从这个意义上讲，他们的确功不可没。

在基本知识和技能的传输方面，海外顾问也起到了师傅的作用。

目前，在保险业的入职培训课程中被广为使用的一个词就是“专业化推销流程”。这个流程把销售前的准备、与客户的接触、对产品的说明、促成的动作和语言、售后服务等进行了系统而详细的介绍。它可以帮助门外汉对保险销售建立起基本概念和意识，进一步去实践、体会和训练后，一个适合做销售的人就可以逐渐成长起来。现在仍然活跃在保险行业的早期入行者，都是这个流程的受益者，很多人正是接受了这样的系统培训和训练，才提升了工作技能，逐步成为一名销售高手的。

“专业化推销流程”是保险销售的经验总结，具有非常强的实用性。每个环节紧密相扣，针对性很强。它从人性的角度出发，用换位思考的思维方式触摸客户脉搏，把握客户的心理，使受训者能够身临其境地体会销售过程。这样的培训内容和方式是我国其他的职业培训所罕见的，至少当时是这样的。这也是为什么后来其他行业聘请保险人员做企业内部训练的原因。

第二，他们是神话了的师傅。

我国民间有这样一句话，“一日为师，终身为父。”中国人尊师重教的传统使徒弟对师傅格外尊重。在保险领域，曾经的我们是一张白纸，师傅的地位就显得更为神圣。如同文盲面对能够说出之乎者也的人，只有崇拜的份儿。

保险的发展略迟于改革开放的步伐，当时改革开放的大潮已经风起云涌，学习国外先进经验成了社会的主调。对于一个闭关锁国多年的民

族，在意识到自己落后的情况下，一定会带着自卑感去吸收海外的一切。其实，我们落后的不仅是技术，也包括思想、意识和见识。因此，整个社会都弥漫着病态的心理，似乎国外的什么东西都是好的，凡是来自国外的都是先进的，能够与海外攀上关系就要炫耀一番。

在这样的意识下，保险从业人员也不能免俗，他们尊重、信赖、崇拜，甚至神话了海外顾问。另一方面，海外顾问也普遍以一种居高临下的姿态，出现在学员的面前，使崇拜和神化得以推波助澜。当然，顾问们放大自己的形象，对他们站稳脚跟是有帮助的。

海外顾问生活在海外的经历本身就令人羡慕，他们带来的知识、理念和方法等也的确让徒弟们受益匪浅。另外，海外顾问在讲课过程中时常会蹦出几句英语，无形中也放大了他们的光环，显得是那么的与国际社会接轨，对于从 ABC 开始学起的中国人来说，都会认为他们的学识太渊博了，师傅的一招一式都是徒弟学习和模仿的榜样，师傅的观点自然没有人敢于提出异议。

师傅要求徒弟敢于挑战自己，提议徒弟早晨在人来人往的热闹地方，站在凳子上向众多的路人高声大喊："我是最棒的！我一定能够成功！"于是，有些人兴高采烈地完成了师傅的作业。幸运的是，他们虽然招来行人疑惑的眼神，还没有惊动精审病院。

完全失去自我的、不加任何分辨地全盘接受，也为日后中国保险业的进一步发展留下了隐患。

第三，海外顾问也有自己的局限。

不能否认海外顾问对我国保险业发展所做出的贡献，但随着对保险的不断理解，我们也逐渐意识到，海外顾问在辅导我们的过程中是有局限性的。有些问题的出现与他们的实力和能力有关，而有的问题则是与他们的初衷是密切相关的。

在市场经济的运作方面，我们是后来者，国外企业对利益的追求手

段是很高明的，淳朴的中国人在与国外企业打交道的过程中是有过惨痛教训的。在很多国人的眼里，似乎来一个大鼻子蓝眼睛的家伙就是白求恩。实际上，没有免费的午餐是西方经济的一个重要结论。虽然我们也有“无利不起早”之类的说法，但显然我们的观点针对的是个体行为，而西方的赢利思想则贯穿于整个经济活动过程中。

海外顾问肯定不是为学雷锋做好事才来到中国，他们是代表国外企业来进行企业运作的。无论是正宗的“大鼻子”，还是“黄香蕉”，他们都是为国外企业打工的。他们的行为必须要符合老板的利益。尽管他们提出的理念很高尚，工作的要求非常有境界，但这些都与道德无关，所有做法都是为了完成打工者的任务。

有个内地的保险公司与外国企业的合作条件，是按照保费金额的百分比来获取报酬。这个看似合理的协议下，却隐藏着一个巨大的陷阱。因为，保费的金额存在非常大的差异，一次性缴费买保险（即“趸缴”）和分年缴费的保费（即“期缴”），在内涵价值方面是明显不同的，趸缴的保费总量肯定远远高于期缴。由于双方有这样的协议，因此，单纯以保费的绝对量作为依据，就有了很大的操作空间。于是，海外顾问就极力强调业务员应该去销售趸缴保单，这样可以保障外企的利益最大化。虽然后来监管部门要求停止该协议，但后续的影响仍然很大，保险公司早期的业务员很长时间不能摆脱销售趸缴产品的习惯，公司内涵价值的积累速度自然就会受到影响。

海外顾问被派往中国做最基础的工作，说明他们在公司本部的职务并不高，否则，公司的成本就要加大。而较低的职级也就决定了他们本身的视野和格局。尽管他们各个把自己包装成成功人士，但只要用简单的逻辑推理，就能够判断出真伪。有一个曾经被某公司聘为部门总经理的顾问，几乎在任何场合都要宣称自己已经培育了50多个营业部，是多么的有成就，绝对属于功成名就。我们试想一下，按照保险公司的制

度要求，如果他真的有那样的成就，他的收入应该近乎天文数字。既然早已不为财富费心，何必要离家舍子来中国内地打拼呢？当他被公司解聘以后，仍然留在内地淘金，全然不见他所谓腰缠万贯的气魄，倒是连合作方的一张复印纸都不放过。这样看来，他的自我包装有多少可信度呢？

由于海外顾问受自身能力的限制，他们所能提供的仅仅是基础的操作内容，无法带来前瞻性的指导或大局方面的经验。对于这个问题，后面还将有论述。

海外顾问的局限性还有水土不服的一面。尽管他们都是龙的传人，但他们不是土生土长的内地人，对内地的风土人情和社会变化无从了解。由于对环境的不熟悉，他们只能凭自己的想象来做出判断，将过往的经验机械照搬，内容一成不变。因此，一些做法难免会因为水土不服而出现问题。

第四，海外顾问大变身。

新中国的保险事业并没有形成很大的规模，并且与现代市场经济相去甚远，几乎谈不上人才积累。因此，恢复保险事业后，最匮乏的就是保险专业人才。这时候聘请顾问就成了不得已而为之的无奈之举。早期的海外顾问基本上都是代表海外保险公司来内地提供技术支持的，他们几乎不参与管理，他们的主要工作是培训。后来，随着保险市场主体的不断增加，新公司越来越多，对保险经营管理人员的需求就越来越大，于是，一些海外顾问摇身一变，就成了内地保险公司的管理人员，有些还直接进入了经营班子。

客观地讲，有的保险公司还算幸运，他们通过吸纳海外顾问作为高级管理人员，为企业的发展提供了实实在在的帮助。然而更多的保险公司则是不幸的，因为，他们没有找来李逵，却招来了李鬼，一大批长时间在基层从事保险销售的海外人员，转眼间大模大样地坐上了保险公司

的高级管理岗位。有些人曾经管理的人员仅仅是个位数，新的岗位要面对数以万计的团队，即使血压没有陡然升高，晕乎也是在所难免的。由于他们经验单薄、能力欠缺，要承担起这么大的责任纯属小马拉大车。是人才总能被发现，是庸才终究会被识别，滥竽充数的人终将以尴尬结局。一个孤岛上的渔民，连红绿灯都没有见过，指望他来指挥交通，这不是自讨苦吃吗?

在保险市场竞争日益激烈的情况下，个人的能力与公司的经营结果密切相关，花拳绣腿只能给自己壮胆，对提高公司的竞争力毫无帮助。因此，一些假冒伪劣者逐渐被拉下马。现如今，曾经风光一时的海外高管已经所剩无几了。

在结束这个话题之前，给大家推荐一篇博客文章，看看其中是如何描述海外顾问的。

井没了，蛤蟆在

20世纪90年代初中国的保险业照猫画虎地引进了保险营销机制，外加一些所谓华人顾问的指点就仓促起步了。那时候，由于我们对保险几乎是一无所知，连基本的概念都没有，所以，对顾问们产生了晕轮效应。不是因为他们有多渊博，而是由于我们知道的太少。另一方面，我们闭关锁国了几十年，经济落后、信息闭塞。顾问们有着很强的优越感，哪怕他来自柬埔寨，那也算是外国！其实，他们当中的很多人，甚至可以说是绝大多数人水平是非常低的，见过世面的很少，可是，这不影响他们拿高薪当座上宾。很多顾问把自己端的跟救世主似的，一个通俗的概括就是：牛！

客观地讲，他们在早期的保险发展过程中的确发挥过作用，领我们踏进了保险的门槛，这一点是毋庸置疑的。但他们受自身水平的限制，以及对内地情况不熟悉，面对广袤的大地和蓬勃发展的保险事业，他们

的真实水平就显现出来了。一个在保险业辛苦了十来年，总共只有几个下属的人，忽然间成了一家公司的部门总经理，面对十几万人的队伍，他只有找厕所的份！一个卖了20多年保险的人被聘为总公司的销售总裁，谈公司的业务战略他默默无语（其实是无话可说），说旁门左道他口若悬河。几年以后，早期顾问纷纷被解聘。然而，内地保险人才奇缺，主体又增加得特别快，所以，一些人又有了新的机会，蒙不了总公司还可以糊弄分公司，骗不了发达地区，就去忽悠偏远山区。

十几年的时间，我们积累了很多经验，对保险事业的理解也今非昔比。虽然，我国的保险业仍然存在非常多的问题，处于腾飞的前夜，我们需要先进的理念和管理手段来提升自己，但毕竟我们现在已经不是井底之蛙了。既然我们走出了井底，为何还要外请蛤蟆告诉你井底的世界呢？更何况，不仅有蛤蟆，连蟾蜍都来了！

营销方式的引入——中国保险营销发展新动力

我国保险市场的发展虽然没有与整个国家的市场经济大潮同步而动，但保险市场的发展速度仍然是惊人的。从20世纪90年代初开始到2000年，保费的年平均增长速度超过了30%，远远高于国民经济的增长速度。这样的结果，固然有保险业零起点的因素，此外，保险业独到的特点和新意，则是保险业快速发展的根本原因。放眼全国，保险业的一些举措甚至为带动我国经济的腾飞，起到了不可忽视的推动作用。特别是销售意识、服务意识、市场意识的树立，引领了市场潮流。

首先，“走出去”带来营销方式的革命。

改革开放后，我国逐渐开始步人市场经济的轨道，但传统的习惯不可能一下子就被改变，市场这只看不见的手还没有迅速对经营活动产生

非常大的影响，把消费者作为企业关注的重心，一直没有被商家所重视。

保险公司作为一种新型的企业进入市场，立即就打破了传统，显得格外特别。而保险公司之所以采用这样的营销方式，在一定程度上也是不得已而为之。

因为，保险是一个全新的行业，人们对它知之甚少。从它呱呱落地那天起，就像一个没有三亲六故来帮扶的孤儿，而且还要面对世人疑惑的眼神。在这样的环境下，保险公司要想生存下来，只有靠自己的努力，不可能指望别人伸出手帮助。其次，保险是一种特殊的商品，无论保额是多少，表现出来的都是一张纸。保险产品的这种特殊性和复杂性，也决定了保险员必须面对面地与客户进行单独交流，才有可能被对方接受。另外，保险作为一个陌生的事物，根本不能指望客户主动上门购买。

人在生死存亡的时候，一定能激发出自己的潜能，企业也一样，对于新兴企业，当传统的做法不能解决生存问题的时候，企业一定也会另辟蹊径，来实现自救。在这样的背景下，保险公司选择招收代理人直接面对客户销售方式。按照目前我国的管理规定，保险公司的代理人只能为一家公司做代理，这种专属代理与自己的销售队伍在本质上几乎没有差别。也就是说，我国的保险公司集产品供应商和销售商于一身，通过代理人直接面对最终的消费者。

这种“走出去”的销售方式引领了我国企业销售方式的新潮流，掀起了营销方式革命的序幕，后来逐步被企业采用，也带动企业真正进入了市场经济状态，为市场经济的繁荣起到了推动作用。

由于我国的保险业属于迟来的早产儿，有些先天不足，因此，肯定存在着成长的烦恼，经营过程中出现问题也就在所难免。值得欣慰的是，短短十几年时间，我国保险业在管理意识、管理水平、规范经营、风险防范、服务质量、技术进步等多方面都有了突飞猛进的发展和质的飞跃，作为保险从业人员应该为之自豪。

8 保险业务员的自白

痛并快乐着——保险，充满魅力的行业

虽然保险业务员的工作有着外人难以想象的困难，但我们却有着独特的感受和幸福，我们一直“痛并快乐着”。

保险业有着充满活力的机制。根据公司的管理制度，我们的发展机会是由自己来把握的。不像其他领域那样，一个人的晋升权由别人把握，需要仰人鼻息，被领导们研究来琢磨去。能干的不一定被重用，被重用的不一定能干，就像那副对联：“说你行你就行不行也行，说不行就不行行业不行，横批：不服不行！”当我们的工作成果达到一定标准，就能够顺理成章地得到晋升。那些积极努力的人，不仅不会受到别人的冷嘲热讽，相反，会得到尊重和敬佩，赢得别人真诚的祝贺和掌声。

保险业是一个充满激情的地方。由于在工作中遇到拒绝和挫折是家常便饭，因此，我们就需要营造一种激发斗志、奋勇向前的氛围，在公司里做好自我激励，保证我们意气风发地去面对各种各样的困难。外人见到我们拍巴掌、跺脚、喊口号，有人说是搞传销，有人说我们是神经病。无论说什么，至少很多人觉得不好理解，因为，我们的做法与内敛的中国人通常的行为差别是很大的。

其实，这也没有什么不好理解的，改革开放30多年来，我们吸纳了很多外来的思想、做法，甚至包括生活方式。过去在餐馆吃饭后，谁好意思将剩下的饭菜打包？打肿脸充胖子是我们的习惯，现在就不一样了，打包带走是非常正常的事情了，否则才是败家子；原来说性感是流氓语言，现在说你性感是在夸你；原来都忌讳谈隐私，现在很多人哭着喊着要拍写真；原来显示能力是个人主义，现在大家比着去得瑟，达人秀、超女、非常6+1，一个比一个火暴。我们的社会就是在不断的吸收和创新中逐渐实现了丰富多彩，这也体现了我们民族的包容性和消化能力。

在这种充满激情的环境里，年长者焕发了活力，年轻人更是意气风发。在困难面前不低头，勇于迎接挑战，这是我们保险业务员自强不息精神的体现。一个缺乏精神的民族是没有希望的，一个没有精神的行业也是没有生命力的。

保险业是不断学习的生动课堂。我们要进入保险行业，首先，要通过保险代理人资格考试，为此，我们要学习保险基本理论、保险行业的法律法规、保险从业人员的行为规范。其次，与我们签署代理合同的保险公司要给我们做上岗前的培训，培训不仅能够进一步强化我们对保险的理论知识、法律法规、行为规范的掌握，还有保险公司的业务流程介绍，以及产品知识的培训，特别是保险销售部分的培训，对我们的帮助非常大。培训老师们既给我们讲授知识，也给我们做示范，还带我们一起参与。还有一个环节就是对我们每个人进行一对一的通关考试，来检查我们是否已经掌握了所学的内容。有了这样的经历对我们提高心理承受能力非常有帮助，使我们在出门销售之前，先有了对保险销售的感性认识。

在我们走上工作岗位以后，时时刻刻都在进行培训，每天的早会就是一个大课堂，最新的时政要闻是我们必须要了解的，大环境因素对人

们的购买行为会有很大的影响；成功的案例分享也是必不可少的，他人坚韧不拔的毅力和百折不挠的精神对我们很有鼓舞作用，他人的智慧运用对我们也有启迪；对产品的深入研究和探讨是早会的经常性内容，因为掌握不了产品的特点就像士兵不熟悉武器一样；对金融知识的补充是早会的一个重要部分，了解不同的理财方式，挖掘保险的特殊作用，有利于我们帮助客户做好财务规划；另外，同事间的互相交流也是一种非常好的学习方式。在浓烈的学习氛围下，我们始终受到感染和熏陶，不断提高个人能力。

我们在公司里所接受的培训是非常有针对性的，也是非常实用的。无论是在思想方面的启迪，在精神方面的奖励，还是在技能方面的提升，都可以在我们的早会和培训中有所收获。而且，歇斯底里地教致富，煞有介事地讲经营，装腔作势地谈管理，故弄玄虚地说国学等空洞培训，在保险业是没有市场的。

保险业是奉献爱心的伟大事业。保险业虽然不是慈善事业，但却有着浓郁的慈善文化，保险是责任、爱心、诚信、信誉的体现，保险从业人员是爱心的传播者，是福音的传递者。保险不仅具有防灾防损和保值增值的功能，还具有促进社会稳定的作用。它在诸多方面为社会化解矛盾、为政府承担责任、为百姓分担忧愁，在建设和谐社会的过程中，发挥着不可替代的作用，是一个具有大爱情怀和社会责任的行业。

也许有人会说，保险营销员不厌其烦地给客户介绍保险，是为了自己的收入，这话不错，但也不完全正确。我们不仅是在考虑自己，更是关心客户。我们给客户推荐的保险产品不是以我们的收入多少为前提的，而是以满足客户保障的需要为出发点的。有些保障类型的产品带给我们的收入是微不足道的，但我们只希望客户首先拥有保障。每当客户在保险合同上签字的时候，我们的内心都充满幸福感，客户使他的家庭得到了保险的呵护，他们的人生路上自此就有了安全感。给别人送去了

幸福，我们同样非常幸福。每当我们为出险的客户送去理赔金，我们更感觉到行业的高尚，由于我们的努力，使客户在灾难来临的时候，能够享受到保险的关爱，保证他的人生没有因为意外的出现而发生危机。

而对于没有购买保险却又发生了问题的准客户，我们更多的是自责，可能由于我们的工作没做到位，导致他们没有认可保险，所以，只能自己承担风险造成的恶果。每当发生重大的伤亡事故，保险代理人第一反应就是，这些人是否已经购买了足够的保险。我们执着地奉行为人避险、为民造福的行为理念，我们的心灵因此而得到净化。看到客户能够从风险管理、企业责任、社会责任和家庭责任的角度来考虑自己的保险需求，我们由衷地感到欣慰，他们能够以正确的心态去看待保险，也就有了“主观为自己，客观为他人”的意识，不再有患得患失的遗憾。这样的意识一旦在全社会形成，社会风气必然会随之提升。

保险业有一个鼓励先进、彰显英雄的环境。在保险业大浪淘沙的过程中，沉淀了越来越多的保险精英。曾经风靡全国的电视剧《北京人在纽约》中有一句经典对白，微调一下非常适合保险业——“如果你爱一个人，就让他到保险公司来，因为那里是天堂。如果你恨一个人就让他到保险公司去，因为，那里是地狱。”

保险也许不是最好的职业，但它的确是魅力无穷，又能够改变人的事业！让年轻人变得成熟老成；让年长的人变得朝气有活力；让内向的人变得健谈活泼；让外向的人变得稳重淡定；让有惰性的人变得勤奋积极；让散漫的人变得自觉高效；让口拙的人变得能言善辩；让每一个人在交流沟通的过程中广交朋友，传递爱心，获得收入。

从这个意义上来讲，保险的确是天堂。当然，我们也有别人感受不到的痛楚——我们没有基本的保障，“五险一金”的阳光照不到我们身上，一切问题都需要自己扛；我们可以用商业保险来防范风险，却不能解决心灵的归属感；我们的收入不稳定，有丰收的喜悦，也有断档的尴

尬；我们的内部考核真刀真枪，考核的压力如影相随，神经高度集中；我们的工作不是被所有人理解，委屈和心酸只有我们自己知道；淡薄自尊、挑战尴尬是我们自我安抚的口号；我们可以保证自己真诚面对客户，可是无法保证每个人都如此，一些人的不良做法让我们蒙受了不白之冤，这是很耻辱的感觉。

从事保险工作可以说是苦乐相间，很多人不能适应这样的环境而黯然离去。这个行业需要具有心理承受能力，虽然不必像运动员那样需要一颗强大的心脏，但一定要能忍受挫折和委屈。有的人仅仅是为了自己的收入，不考虑客户的需求，缺乏诚信和职业操守，没有行业道德，最终会被市场和客户所淘汰。

坚持下来的人都有一个共同的特点，就是深信保险的伟大，深爱自己的职业，用心对待自己的客户，能够承受外界的压力。无论再苦再累，我们都心甘情愿、无怨无悔。我们愿意用自己的汗水换客户一个安宁，这样的职业荣誉感激励我们一往无前。

生的不伟大，活得很憋屈——谁知保险业务员的苦

人们通常叫我们是做保险的、卖保险的、拉保险的、跑保险的，客气一点的叫我们是保险推销员。您听这些词，从称呼当中就已经透露出很多人对我们这份工作的态度。其实，不仅是对我们所从事的工作有看法，就连我们的家人也被波及了。有这样一句话："一人做保险，全家不要脸。"很多人一听说你是在保险公司工作，往往会用耐人寻味的语气反问："怎么做那个啊?"那劲头，好像我们是在做着什么见不得人的事情。

在外人眼里，我们的形象与光彩体面完全无关，就是在保险行业

里，我们的法律地位也不明确。我们从事的是保险公司的代理业务，但是却没有相关法规来界定我们的法律地位。

在保险公司里，我们的名字叫做保险营销员，而按照职业的叫法，我们应该被称为“保险代理人”。但事实上，我们又不是法律上所认定的保险代理人。

《中华人民共和国保险法》里所界定的保险销售人员应该是个人保险代理人。《保险法》第133条中是这样规定的，“保险代理人应当有自己的经营场所，设立专门账簿记载保险代理业务的收支情况，并接受保险监督管理机构的监督。”

显然，我们不具备《保险法》中所规定的条件，因此，按理说我们就没必要执行其有关的规定，同时我们也就不能享受《保险法》对我们的保护。可事实上，我们除了没有得到应有的保障以外，其他任何有关保险销售人员的责任和义务，我们都必须不折不扣地执行，我们在履行责任方面是完全被视为个人保险代理人的。也就是说，保险代理人既没有经营者的权益，更没有经营者财产权益的保障，却长期地在事实上承担了作为经营者的税收责任。我们的社保是需要自己缴纳的，与一般企事业员工最大的区别是，他们缴纳社保是可以税前扣除的，而我们则是纳税完之后再交社保，不能抵充。

保监会办公厅于2003年6月30日下发了《关于保险营销员工商登记有关问题的通知》（保监办发〔2003〕90号），我们也必须按照其中的要求，以个人保险代理人的身份到工商局进行工商登记，我们为此还要缴纳营业税。除了保险销售人员之外，其他行业的销售人员是没有这样待遇的。

保监会已经完成了《保险营销员管理规定（征求意见稿）》，其中称我们为“保险代理从业人员”。从这个称呼来看，充满了中国式智慧，我们可以得出这样的结论，要解决我们的法律地位和必要的保障问

题，是需要耐心等待，前途是光明的，道路是曲折的。

既然我们还没有一个非常准确的称谓，那么还是沿用保险代理人吧。由于我们的法律地位不明确，也没有相应的法律法规来保障我们的权益，所以，我们好像一群没有娘家的人，姥姥不疼舅舅不爱，凡是需要我们承担责任和义务的地方，对我们的要求都十分的具体，毫不含糊，凡是涉及我们权益的地方往往都是闪烁其词，无从落实。因此，我们成了“边缘人”，也就注定了我们的社会地位较低，甚至成了弱势群体。

所谓保险代理人，顾名思义，是给某一家保险公司做代理销售。根据我国相关保险管理规定，一旦我们与某一家保险公司签订了代理合同，就只能为这家保险公司销售保险产品。作为代理人，正常来讲我们与保险公司是一种代理关系，我们在保险公司授权的范围内，按照相关的要求从事代理工作。我们的收入形式是佣金，佣金的多少取决于我们销售了多少保险产品。保险公司无须为我们支付固定的工资，当然，也就不用为我们提供“五险一金”之类的福利保障。这是一种典型的“货到付款”的方式。从这个意义上来讲，保险公司的成本是绝对低廉的。

保监会为了解决保险营销员未来出路的问题，曾经提出了四种解决方式，但是至今没有一个最终结论。之所以没有能够得到积极的回应，是因为解决保险代理人的身份问题，将会使保险公司的成本增加，尤其是目前全国已经有300万名保险营销员，为此增加的成本恐怕是保险公司难以承受的，因此，保险公司对解决保险营销员身份问题的积极性不高，也就不难理解了。

既然我们与保险公司是一种代理关系，按照《保险法》以及相关的法律规范，我们与保险公司之间应该是一种平等关系，我们应该就代理合同的内容与保险公司进行平等的谈判。可是，事实上并非如此。我

们无论与哪个保险公司签署代理合同，都明确规定我们要执行保险公司制定的《保险营销员管理办法》（保险业内普遍称为“基本法”）的考核。而这个所谓的基本法不是我们与保险公司共同商议形成的，是在代理合同签署之前就已经存在的，没有讨论的余地，即便后来有可能改变，那也是保险公司单方面的决策，我们不能参与意见，只能是被动接受其中的条款。

在原来的基本法中都有明确的出勤考核规定，如果出勤不能达到一定的数量，我们就要被扣款。尽管保监会已经明文规定，不能对代理人进行考勤扣款，保险公司随之也在基本法中做了相应的文字调整，但事实上，有的保险公司仍然采取变通的方法来对出勤情况进行考核。

在全国，从事保险销售的人员超过300万名，但我们却没有像律师协会那样的自己的组织。虽然有保险行业协会，但保险行业协会的会员单位是保险公司，它是代表保险公司利益的。

我们没有基本的保障，收入的多少取决于我们销售数量的多少，业绩好的时候收入很可观，没有收入也司空见惯。因此，我们的收入是不稳定的。在没有收入的情况下，当然就谈不上纳税了，而在我们收入很高的月份，不仅要缴纳个人所得税，还要缴纳营业税。以月作为纳税周期的规定，对收入苦乐不均的保险销售人员来说，显然是“只杀富不济贫”的。

也正因为我们缺乏必要的社会保障，同时收入又不稳定，所以，我们心里缺少安全感和归属感。而在销售表现的过程中（我们称为“展业”），我们也经常遇到客户对保险的反感表现，对营销员蔑视的眼神和直白的挖苦令人非常难过。

由于我国实行了很多年计划经济体制，那时国家对每个人的生老病死残全都管，人们无须为防范风险做任何准备。改革开放后，虽然我国逐步开始转型，很多情况都在发生变化，但人们在长时间形成的意识却

不会立刻发生改变。因此，作为新生事物的保险业刚刚在我国登陆时，发生了一些经典的故事。有的人到保险公司来买保险柜，可能他觉得卖保险的公司就应该卖保险柜；还有的人牵着宠物狗来给狗宝宝买保险，这也难怪人家弄错了，谁让你们口口声声说卖“寿险”么？我给狗狗买“兽险”有什么问题吗？这些真实的故事折射出的，是整个社会对保险普遍缺乏认识。

另外，保险员上门推销的方式也让许多人不习惯。在国人心目中，正经的商家都是坐等上门客，只有无照经营的小贩子才走街串巷或敲门扰民。时至今日，现在很多企业也改变了坐商的习惯，主动走出去销售自己的产品。手机短信经常有垃圾信息不期而至，电话销售更是让人苦不堪言，人们仍然对这样的销售方式存在着反感情绪。那时候的我们更显得非常另类，得到个白眼，被称呼一声“骗子”，都是习以为常的事了。

保险业已经在我国开展了十几年的时间，人们对保险的了解与保险业刚出现时相比，的确已经不可同日而语了，但在很多人眼里保险仍然是不受欢迎的。一方面，有些保险营销员的行为给客户留下了不好的印象，不仅客户不满意，我们也是深恶痛绝的。他们的所作所为破坏了保险业的形象，招致社会对保险这项伟大事业的误解，甚至是怨恨。另一方面，很多人对保险根本不了解，他们没有购买过保险，也没有接触过保险营销员，但他们似乎天生就对保险有成见，道听途说了一些事情以后，仿佛自己就深受其害、苦大仇深了。有些新闻媒体也推波助澜，他们对涉及保险的新闻首先是要考虑如何揭丑。在某些媒体人的概念里，保险就是不能令人相信，非常不招人待见的。

北京电视台有一个比较有影响力的栏目，他们曾经做过一期有关保险的节目。主持人在拍摄前准备阶段表露出的意思非常明确，就是要让保险人出丑。在受邀嘉宾的强烈要求下，才将节目的内容变成了客观介

绍保险营销员的工作状态。

我们的工作不能完全被社会所有人认可，对此，我们能够理解。即使抛开我国广大民众的保险意识高低不谈，我们也承认，在保险销售队伍当中确实有害群之马存在，但在他们身上暴露出的问题不能代表保险业整体。另外，我们的服务水平还有待提高，毕竟保险业在中国仅有十几年的时间，我们成长与进步也需要一定的时间。

虽然客户对我们的拒绝或是冷言冷语是司空见惯，但我们每天都得拜访客户。对体力方面的消耗我们没有怨言，因为做任何工作都需要付出，拜访客户是保险营销的日常工作，这与其他人上班做事是一个道理。我们在展业过程中，风里来雨里去，顶酷暑冒严寒。为了能够与客户约定拜访的时间，经常要三番五次打电话联系。即使约好了时间，可是一旦客户的事情没有处理完，我们还需要长时间地等待。有的时候等待了几个小时以后，客户终于出现了，可是他却是来告诉你，今天实在没有时间和你谈了，我们还得和颜悦色地对客户讲“没有关系，您太忙了，我下次再约您”。不是每次拜访都能有结果，即使客户今天同意购买了，我们也知道，未来还有很多变数，也许明天他就打电话告诉你，他的家人坚决不同意他买保险，或同事说买保险不合适，要么就找一个连他自己都不相信的理由，总之，现在他不会做出购买的决定。

我们在外展业时的困难几乎无处不在，到了公司同样压力很大。保险行业是一个崇尚英雄的行业，每天的早会上都是业绩优秀人员的风光时刻，会议主持人带有煽情的语言淋漓尽致地夸奖着那些成果丰硕的人，他们尽情地享受着别人的赞誉和掌声，他们灿烂的笑容无形中对没有业绩或业绩不理想的人施加着压力。保险公司的业务人员天天要冲刺，永远没终点。今天你是台上的宠儿，明天也许你就要躲在角落里承受冷落。另外，保险公司的管理制度中有着严格的考核内容，想要晋升离不开业绩指标，就是不想晋升，也不能混日子，要想维持在一定的职

级必须要达到一定的考核标准，否则，降级不仅是不光彩的事情，也意味着收入的降低，发展道路也会受挫。

我们走遍千家万户，讲尽千言万语，尝够千辛万苦，为的就是让更多的人了解保险、认识保险、接纳保险。我们对保险业的明天充满了希望，因为我们相信，保险是人类的伟大发明，是人类文明发展到一定程度的必然产物，是人们生活的必需品。不接受保险的人不是不需要保险，而是还没有认识到保险的重要性。未来保险呵护千家万户应该是社会发展的必由之路。我们也相信，随着保险公司管理水平和服务水平的不断提升，随着保险营销员个人业务能力和综合素质的提高，接纳保险的人一定会越来越多。

在我国，保费呈现逐年快速递增的状态，越来越多的家庭得到了属于自己的保障，一些发生不幸事故的人则亲身感受到了保险的伟大力量。我们在给客户送去爱心和关怀的同时，自己的能力也得到了提升，大家都有这样的自信：保险业做好了，没有什么行业我们不能做好的！这是保险业带给我们另外的收获！

不算是家丑——保险业存在问题分析

保险虽然是人类的伟大发明，但也不可能做到完美无瑕，同样需要进行自我完善。中国的保险业仅有 20 年的发展时间，存在着问题也在所难免。我们身为保险人，无须掩饰。我们不怕存在问题，就怕对问题视而不见，更怕拿问题当优势去自我陶醉。

有人认为，业务员素质不高破坏了保险业的声誉，所以使得有些人对保险退避三舍。其实，这个说法是很片面的。我们应该从历史的角度和整体的高度去看待保险业存在的问题。

第一，政策的缺陷。

保险的操作系统和运行机制都是舶来品，其中，操作系统已经比较成熟，不存在地区文化冲突问题。但营销机制，特别是我们通常所说的保险公司基本法，就不一样了。

首先，基本法是利益驱动，无人文关怀。这种源自于西方的制度，对中国这样注重人情味的国度来说就隐含着矛盾。其实这是东西方文化的冲突，在西方顺理成章的事情，在我们的社会环境下就显得有些格格不入。我们多年来一直讲以厂为家，以司为家，这不是一个简单的口号。公司对员工的关心是有相应的政策和措施的，因此，大家才会有归属感。而保险营销机制却是冰冷的考核和残酷的结果，无论你曾经如何的风光，一旦进入低谷，就只能是“莫斯科不相信眼泪”。不等你年老体衰都不讲情面，到明天日暮西山的时候就更不要指望了。因此，这是造成代理人短期行为的政策前提。

其次，保险营销机制本质上是一种直销机制。保险公司需要吸引大量的人员来销售保险，以实现保费的规模化增长。这就不可能保证人员的质量，因此鱼龙混杂也就在所难免。

关于解决保险代理人的归属感问题，已经是保险业酝酿很久的事情，为什么迟迟没有结果，主要是纠结于规模下降和成本增加的问题，尤其是后者更是难以平衡。保险公司希望给业绩高手提高待遇，解决后顾之忧，但作为一项政策又需要平等对待每个人。在不易界定标准的情况下，保险公司肯定要为此付出大量的成本，这是它们难以承受的。

如何发挥保险营销机制能者多得的优势，弥补人文关怀的欠缺，为贡献大的人解决归属感和后顾之忧，同时，又避免养懒人。这应该是未来保险营销机制的主攻方向。这项工程需要在准入门槛、业绩波动、成本控制、奖惩机制、管理方法、运作模式等多方面进行重新思考，绝对是一个复杂的系统工程。而且，是必须要有结果的，否则，保险公司的

经营只能徘徊在低水准。从目前的情况看，想要继续维持现状都很不容易了。也就是说，解决保险代理人的社会地位问题已经是刻不容缓了。

第二，环境的缺失。

中国老百姓作为客户很难找到上帝的感觉，而且，你把他真的当成了上帝，他也会不适应的。保险营销突然降临在老百姓面前，在大家保险意识缺乏的情况下，很多人是不能接受的，甚至会本能地反感。当人们对保险运作有了一些耳闻之后，保险是传销、是骗子的结论不胫而走，先入为主的印象在很多人心里就这样形成了。再加上有的代理人个人言行不佳，进一步证明了人们的偏见。因此，保险一来到中国市场，就是一个受气包的形象，甚至是一个问题少年。

当保险的影响越来越大，逐渐成为社会舆论的热点之后，新闻媒体也介入保险领域。可惜，就像保险代理人队伍里有素质不高的成员一样，新闻记者里同样有滥竽充数之辈，他们或缺乏理性的判断，或只为迎合大众口味，或想制造轰动效应借此扬名，总之，关于保险的负面新闻成了主调，缺少正面的交流和引导，对行业、公司、从业人员缺少客观公正的评价。

另外，政府也没有对保险业形象的树立和维护采取必要的措施，保监会只是针对保险公司的经营行为进行监管，确保投保人的利益不能受到损害。同时，政府有关部门并没有大张旗鼓地为保险业发展进行舆论宣传，没有助推保险形象。保险行业始终是可怜巴巴地在人们的质疑和误解声中默默前行。

第三，股东的误解。

保险业的红火吸引了一批企业来加盟。由于他们对保险规律缺乏必要的了解，所以，总是用其他行业的投资回报率来要求保险公司，因此，在这样的压力之下，也给保险业经营者出了难题。

有的股东把保险公司当成了提款机，只要求现金流，推出高保费的

产品，结果给保险公司的偿付能力造成了压力。相反，在基础管理、培训体系建设、风险管控等方面却没有做扎扎实实的工作，无形中对市场形成了一定的破坏效果。

有的股东按照原行业的习惯性意识来要求保险公司，在保险公司内部渗透了很多其他的行业印记，使得保险公司的经营工作无所适从。有的保险公司有着令人艳羡的实力和资源，本来可以大有作为，可惜，活生生把鱼翅做成了一盘粉丝。

因为股东方对保险公司在短时间内的预期过高，保险公司在经营过程中不可避免地采取了一些急功近利的做法，客观上给一些不良销售行为留下了空间。

第四，经营者的压力。

保险营销机制引领了中国市场营销的方向，保险也是市场化程度最高的行业。保险公司的经营者受雇于股东，以完成计划目标为首要任务，在任期内完成任务，才有可能谈续约问题。如果业绩状况不理想，也随时有被辞退的可能。

国外商界有一句名言："商家不做广告，如同在黑暗中向情人眨眼睛。"借用这句话，可以说在保险业内不会看报表分析数字，就如同在黑暗中向情人眨眼睛。看报表是保险经营者每天的必修课，而且要不厌其烦地看，眼睛要一直盯着计划达成率、续期达成率、人员活动率、转正率、预算执行率等。作为分公司和机构的负责人尤其是要关注自己的排名，排名落后不仅是尴尬，也意味着一段工作经历的完结。

在保险业是唯业绩论，无论你的工作过程如何，没有结果就毫无价值。有人开玩笑地讲，在保险公司有保费你就是诸葛亮，没有保费你就是猪一样！这样的压力不仅体现在年终的结果上，每天的报表都显示排名，每个月进行一次小结，绝对是天天冲刺，永远没有终点。

在 2005 年前后，内地出现了一批新的保险公司，新公司同样面临

着业绩压力，都希望能够开门红。在保险公司有这样一个说法，有人不一定有保费，没人一定没保费。新公司首先就要解决做业务的人员问题。如果靠自己从保险业外招募，慢慢培养，对一个新公司来说几乎是不可能的，因为他们没有相应的经验，缺乏培训的组织者和培训力量。因此，新公司只能从同业引进代理人来实现业绩目标。为此，就需要有政策支持，就是所谓的聘才方案。聘才方案本质上就是同业挖角，核心手段就是相同的业务在新公司可以额外得到聘才津贴，新公司借此来吸引同业的销售高手加盟。在多家新公司都使用这种政策的情况下，各公司之间就产生了竞争。一方面，人力成本不断增加，另一方面，也培养了一批专门套取聘才的行业蟑螂。这些人为了达到聘才方案的考核指标，拼凑人数，做假业绩，他们的业务品质很差，经常使保险公司吃哑巴亏。这样的聘才应该叫做“聘豺”，无异于引狼入室。

在业绩压力面前，新公司这样做的确是无奈之举，可客观上却对保险市场起到了破坏的作用。

第五，人才的匮乏。

保险在我国的基础本来就非常的薄弱，保险营销方面的经验近乎空白，几乎没有人才储备。在保险业发展前期，保险管理人员中科班出身的人非常罕见，绝大多数人都没有从事过保险。同时，由于保险是一个陌生的行业，前途如何无法预料，因此，有良好教育背景的人都不愿意来冒险，使得行业管理人员无论在经验还是综合素质方面都存在不足。在起步之际，有海外顾问的帮助，仅仅是开拓市场，尚且可以应付，但在一定程度上也对市场进行了破坏性开发。经过几年的实践之后，业内对管理和精细化经营提出了更高的要求，人才不足的问题就越发暴露出来了。

当保险市场主体快速增加的时候，更是难觅公司高层管理者。在中国特定的人情关系背景下，有的股东把自认为放心的人放在了董事长、

总裁的位置上。这样的人事安排只是股东虚幻的放心，因为，他们最应该担心的是自己投资的保险公司能否带来回报，而不是与股东贴心。再贴心的人把事情办得一塌糊涂，那才是害了股东。

定位不当注定要南橘北枳，决策失误肯定会南辕北辙。

事实上不止一个公司出现过这样的问题，他们选择的高层管理者没有见识过大场面，缺乏必要的格局、内涵和工作经历。他们或许曾在一个很小的单位威风八面，或许忽悠偏远山区的人小有心得，或许使一个乡镇企业起死回生，但这些与管理一个全国性的公司相去甚远。有的人执着地沿用原来的思维方式，在战略性决策的时候，想运筹帷幄却力不从心，甚至根本就没有那个概念，结果辛辛苦苦地把公司推向危机四伏的境地。

一个公司的管理水平很大程度上取决于各层领导者个人的能力，当个人能力无法胜任的时候，公司的问题就会全面爆发，代理人中出现的问题仅仅是其中的一部分而已。

第六，同行的悲哀。

有很多人对保险反感的直接原因，是对代理人的举止言行不满，这是一个尴尬的事实。因为保险代理人数量众多，鱼龙混杂，人员的素质参差不齐。虽然不乏很多出色的人员，但也同样有一批差强人意者，所以暴露出的问题也是多种多样的。

有的人虽然记住了“要想做好保险，首先要会做人”这句话，但在与客户接触的时候却不知道该如何交流。不分时间地拜访客户；对客户死缠烂打，一通折磨和蹂躏；语言生硬，不分场合地介绍保险，有时候让客户很难堪。甚至还有“穿西装，打领带，不买保险就要赖”的，这样生硬的推销方式非常令人反感，作为同行的我们非常汗颜。

有的人不注意衣着打扮，男士的西装皱皱巴巴，领带与衬衫的色彩搭配很不协调，还口口声声说帮助别人理财。女士的衣服颜色倒是多样

化，可是有的人穿戴就像是油画配错了颜色，让人无法感觉到品位。

有的人文化素质比较欠缺，对专业知识的理解有一定困难，这也影响到他们的业务能力。另外，不仅是语言表达的准确性欠佳，在文字描述方面也多有问题。有一位业务人员为客户办理理赔手续时，把“十二指肠溃疡”写成了“十二尺长溃疡”，“腹泻3天”写成“拉肚子3天”。这样的保险代理人即使名片上面印着保险顾问、理财规划师、保险理财顾问等花里胡哨的头衔，客户也不会相信他具有专家的能力。相反，很可能会生出反感。

有的代理人不是没有文化，也不是不懂保险，而是故弄玄虚欺骗消费者。为了能够让客户尽快买保险，故意夸大保险责任，诱使客户签单；为了便于通过保险公司的核保，不把客户告知的情况如实写在投保书上，未来一旦发生问题，难免发生纠纷；沟通时专门说一些客户爱听的话，却不仔细讲解保险的免除责任，给未来可能发生的理赔留下隐患。

有的人在向客户推销保险的时候满面春风，可售后服务却不负责任，客户有事情也不能很好地帮助解决，与签单前判若两人。难怪客户讽刺他们说，他们卖保险的时候可以当孙子，卖出去保险就开始装孙子了。

第七，请客户反思。

你可以不买保险，但没必要口口声声说保险是骗人的；你自己不想拥有保障是你的权利，劝阻朋友享受人类文明成果就不合适了；你可以拒绝保险，对保险代理人至少应该有起码的尊重；你买了保险可以退保，千万别以代理人误导你为理由，我们非常在意自己的服务品牌；你希望少花钱，这是人之常情，如果因此就要求减少保险代理人的正当收入，这是没道理的，他们也需要靠工作收入来养家糊口。

我们身处保险行业，对行业存在的问题有着更多更深层次的了解。

也正因为我们了解保险行业，所以，我们对保险业的明天信心十足！因为，保险业在起点非常低的情况下发展迅速。并且，我们欣喜地看到，在发展的过程中，保险业在不断地自我完善，今天的保险业已经与20年前有了质的飞跃。这个飞跃不仅体现在发展速度惊人，更体现在管理水平的不断提升、大量有生力量的不断涌入、技术平台的不断更新、风险管控能力的不断强大、对保险事业理解的不断深化、对保险运作经验的不断积累。有了这样的基础，解决行业中存在的问题指日可待，我们对此坚信不疑。

我为保险而自豪
——我爱保险事业，这是我们的心声

人寿保险悄然进入中国，又在人们的疑惑甚至是质疑声中迅速成长。虽然目前还有很多人远离保险的庇护，但已经有不计其数的人体会到了保险所提供的安宁。

中国的保险事业能够快速发展，一是得益于人们保险意识的不断提升。因为有了保险意识，才能产生保险需求，最后达成购买。二是得益于我国经济的快速发展，大家的收入逐渐增加，才有了购买保险的能力。三是得益于一大批保险代理人的全情投入。全国保险代理人总数最多时超过300万人，曾经从事过这项工作的达到数千万人。

为什么会有那么多的人进出保险业？这与保险营销机制有着非常大的关系。一方面，保险在我国兴起的时候，人事制度尚没有现在这样灵活，有些怀才不遇的人被保险营销机制所吸引。另外，保险的进入门槛比较低，是一个无须投资就可以创业的行业，因此就有大量人员涌入。正是由于人员数量大，构成复杂，所以，使保险形象蒙上了阴影。

保险营销机制固然吸引人，但绝非任何人都可以从事保险行业。有的人因为不能吃苦，或承受不了压力，或碍于面子，最终选择了自行离开。有的人则是由于缺乏职业道德，被保险公司和市场淘汰了。

那些坚持下来的人，无不是因为对行业伟大意义的高度认同，特别是那些几十年如一日奋斗在保险销售第一线的同行们，他们把保险作为一项善举，靠精神的力量和对保险炽热的爱，日复一日地重复着平凡而又伟大的保险销售工作。他们置个人的面子和荣辱于不顾，不厌其烦地奔波于客户之间，情真意切地传播着保险理念。

对于我们的工作来说，最大的难点在于启蒙客户的保险意识。我国有这样两句俗语，“上赶着不是买卖”，“酒香不怕巷子深”。似乎好东西不用吆喝，自然就门庭若市，相反，主动来的就没有好货。这种传统的说法显然已经不适应现代社会了，但大家的意识似乎仍旧停留在传统当中。人们对上门销售本来就不习惯，甚至是本能地反感，而保险又是看不见摸不着的东西，就更不容易轻易被接受。我们秉承这样的信念“你对保险爱的程度有多深，就有多大的力量去销售”。客户暂时不理解，不等于他们不需要，因此，我们不得不花费大量的心血，三番五次地与客户接触。为了能够让保险惠及更多的家庭，我们多吃一点苦，多受一点委屈，就显得微不足道了。

为了能够更有效地说服客户尽早认识保险，接受保险理念，我们的同行呕心沥血，想方设法地对保险思想进行通俗化的诠释。其中，包括保险人自己编写的“保险三字经”——

人之初，谈保险。不懂险，别走开。怕伤害，就过来。受过伤，爬起来。对保险，心放开。这一生，风险伴。生有涯，灾无限。不确定，即风险。无远虑，必近忧。未磅砣，先绸缪。丰积谷，防饥瑾。求稳定，有保险。说一千，道一万。活在世，多劫难。除隐忧，保险伴。

还有一个网上近来流行的段子：

退休了，喝粥了，好烟开始不抽了！年纪大了，身体差了，生病开始害怕了！后悔了，无语了，开始想念儿女了！住院了，花钱了，活着没有尊严了！想保险了，明白晚了，全家一起悲惨了！你现在的拒绝等于将来的后悔！无论贫穷富贵，保险是这辈子一定要拥有的东西！

无论我们如何努力，仍然有人对保险无动于衷，我们对此多有自责，因为这说明我们的工作还没有做到位，未能让客户得到保险阳光的照耀。有的人以工作忙碌为借口，有的人用手头紧张来搪塞，结果，一旦发生了问题，时间也有了，钱也不紧张了，只是财富缩水了。就像有人描述的那样：

劝君为善谓无钱，有也无。祸到临头用百万，无也有。

若要留君谈善事，空也忙。无常一到命归天，忙也去。

面对这样的情形，我们的愧疚之情无法名状，那是我们的失职！

常年坚守在保险营销前线的人都知道，既然我们选择了保险营销，就要忍得住孤独、耐得住寂寞、挺得住痛苦、顶得住压力、挡得住诱惑、经得起折腾、受得起打击、丢得起面子、担得起责任、提得起精神。没有这样的承受能力和牺牲精神，想做到持之以恒地投身于保险营销事业是不可能的。

每当我们给客户送保单的时候，心里有一种特别幸福的感觉。绝对不是简单的因为我们有了新的收入，更主要的是为客户高兴，因为他们得到了属于自己的保障。事实上，意外险和重大疾病类的保险产品，不仅保费相对低廉，我们的佣金比例更低。有时候，佣金的收入都不够拜访客户的交通费用。尽管如此，我们仍然为客户选择了保险而很有成就感。

正是因为有了非常多的保险代理人以自己的执着践行着保险精神，

弘扬着保险文化、传递着保险福音、播撒着保险之爱，保险事业才呈现出快速发展的局面。一些优秀分子不仅成为行业内的明星和榜样，同时，也得到了社会的高度认可。

太平人寿四川分公司的业务总监文菊田作为全国2270名党代表中的一员，将参加中国共产党第十八次代表大会，这样的殊荣也是我们全体保险代理人的骄傲！

新华保险功勋总监、回族营销员金爱丽被授予“全国劳动模范”的光荣称号，受到了党和国家领导人的亲切接见和隆重表彰，成为首都金融界数十万名从业人员中的杰出代表。14年来，从金爱丽手中送出去的保险理赔金，已经高达近亿元，她带领的一支7000余人的“新华铁军”，无论从寿险营销团队的人数和客户规模，都位居全球寿险同业之首，被寿险行业誉为“世界上最大的寿险营销团队”。他们为近50万名保险客户提供保险服务，风险保障高达2000多亿元。2005年，她被评选为“北京保险行业形象大使”。

保险行业是释放爱心的行业，很多保险代理人默默耕耘在中国的保险市场上，谱写着爱的诗篇，他们在努力做好保险销售的同时，还积极参与社会公益事业。“2009中国保险年度十大人物评选”的候选人中，就不乏从无投诉和纠纷、无偿捐肝救女童、卖保险来帮助贫困学子的优秀营销员。

今天，很多保险代理人在服务的内涵和外延方面已经大大地提升和扩展了。他们在热心为广大民众提供保险服务的同时，正在拓宽服务范围，发挥代理人人脉资源广的特点，整合社会资源，使客户因为享受保险服务而有拥有意想不到的便利。

中国人寿全国精英俱乐部主席、美国百万圆桌会议（MDRT）顶级会员、中国保险业十大明星刘朝霞是中国保险界一位出类拔萃的明星。她与深圳商业银行合作，共同推出了“朝霞会员保证银一卡通”，通过

这张小小的卡片，客户不仅可以享受到方便快捷的保险服务和商业银行的金融服务，还能在获得特约商家消费优惠折扣，这为保险服务赋予了更多的附加值。

平安人寿北京分公司业务总监谢志强是中国保险市场上的风云人物。他认为，没有客户的支持，没有客户的信赖，就没有他今天的成就。因此，他准备通过合作的方式建立客户养老院，为自己的客户提供高水平的养老场所。用自己的方式来回馈客户、回馈社会。两年来，他一直在为寻找合作方与合适的场地忙碌着。

泰康人寿北京分公司业务总监范杨个人业绩十分突出，她的客户中不乏当红的影视客户名星和社会名流。范杨也成了客户家庭生活的参谋，在孩子教育、求医问药、购物出行、工作调动、矛盾纠纷等方面，为客户排忧解难，成了客户最信赖的朋友。

这些保险业的优秀人才是我们的楷模，他们引领着保险业的发展方向，赋予了保险服务更多的内涵，也提升了保险服务的品质，使得越来越多的人重新认识保险，也对保险有了更加深刻的理解。

人寿保险是人类的伟大发明，它惠顾全世界的万千民众。保险在我国日新月异的发展，已经为华夏子孙铺就了一条幸福之路。保险的承诺是那么掷地有声，保险的爱是如此厚重而真诚，保险所倡导的“人人为我，我为人人”的理念，对社会空气的净化又是那么的实实在在。

无论未来遇到任何的困难，我们都会义无反顾地坚持走下去，把保险业视为自己的生命，在保险这个阳光行业绽放出美丽的色彩，谱写爱的篇章！

我们为自己能够传播保险的福音而感到快乐！我们为自己能够从事这样高尚而伟大的事业而自豪！

后记

POSTSCRIPT

我至今还保留着1995年11月8日的《北京青年报》，正是这期报纸第一版右上角的招聘广告带我走进了保险行业。转瞬间已经有17年了。

我可以说是在保险即将开始大规模兴起的时候加盟保险业的，我亲历了大增员，赶上了1997年七次降息所带来的保费暴增，见证了银行保险的一飞冲天，目睹了保险公司数量的快速增加，也感受了今天保险业的压力。

20年来，保险业在质疑声中成长，在误解中前行。然而，在图书市场上却始终没有出现过系统的、正面的保险方面的作品。曾经有过一部反映保险营销员生活的电视剧，可惜的是，编剧显然没有深入了解保险营销员的生活，用拉小提琴的动作来演奏二胡了。

我也曾在1999年动笔写过一部保险电视剧，后因个人对行业的认识水平和积累不足而中途搁浅。三年前，我构思了一部反映保险全貌的文学作品，考虑到有些问题的角度控制不好，可能会对行业形成伤害，不得不停笔。

一年前，由于多种原因，我下决心辞去了保险公司的工作，专心写一本介绍保险和保险代理人的书，希望借助这本书，让人们了解保险，了解保险代理人，以此来填补保险书籍的空白。

在本书即将付梓之际，我要感谢平安人寿，它是我在保险业起步的

地方；感谢泰康人寿给了我发展的空间和成长的机会；感谢泰康人寿的陈东升董事长，他对保险行业的高屋建瓴，使我打开了视野；感谢泰康人寿的刘经纶总裁，他是我在保险业的引路人和导师；感谢嘉禾人寿，在那里工作的经历，让我体会到了筹建新公司的不容易，同时也提升了我的自信心；感谢幸福人寿，给了我在个险渠道证明自己的机会，积累了统御全局的经验。

感谢泰康养老金公司董事长李艳华女士和泰康人寿创新事业部电话销售管理部总经理沈金龙先生；感谢生命人寿董事长助理于文博先生，保险职业学院院长助理肖举萍教授，正隆（北京）保险经纪股份有限公司董事、总经理蹇宏先生，《卓越理财》杂志出版人杨洪波先生，《保险经理人》《保险赢家》杂志社社长杨晶女士，他们为本书的出版发行提供了很大帮助。

感谢民生人寿的李继楠先生参与了本书部分章节的写作；感谢所有帮助过我的人，包括曾经与我有过矛盾和冲突的人，一时的不愉快令我反思自己，发现自己的不足，促使我不断进步。

我特别要感谢范庆桦先生和郝演苏老师。庆桦兄亦师亦友，多年来与他交往，使我获益匪浅。郝老师对行业的真知灼见，给了业内人员很大的帮助。

由于有了大家从不同角度的帮助，才有了这本书的问世。我希望通过本书为保险业、为中国的民族保险事业，做出自己绵薄的贡献，也欢迎保险业的新朋老友和各界人士批评指正！

谭吉会

2012. 11. 5

[General Information]
书名=看懂中国保险的第一本书
作者=谭吉会著
页数=176
SS号=13310895
DX号=
出版日期=2013.01
出版社=中国经济出版社